

DIE NEUE WELT DES MARKETINGS

SO SIEHT ALTERIAN
DIE NEUE WELT
DES MARKETINGS



Unser Ziel

Alterian steigert die Produktivität Ihres Marketings

Alterians »Integrierte Marketingplattform« hilft Ihnen, die Effektivität, Effizienz und Berechenbarkeit Ihres Marketings erheblich zu steigern. Unsere Software definiert die Spielregeln des Integrierten Marketings vollkommen neu.

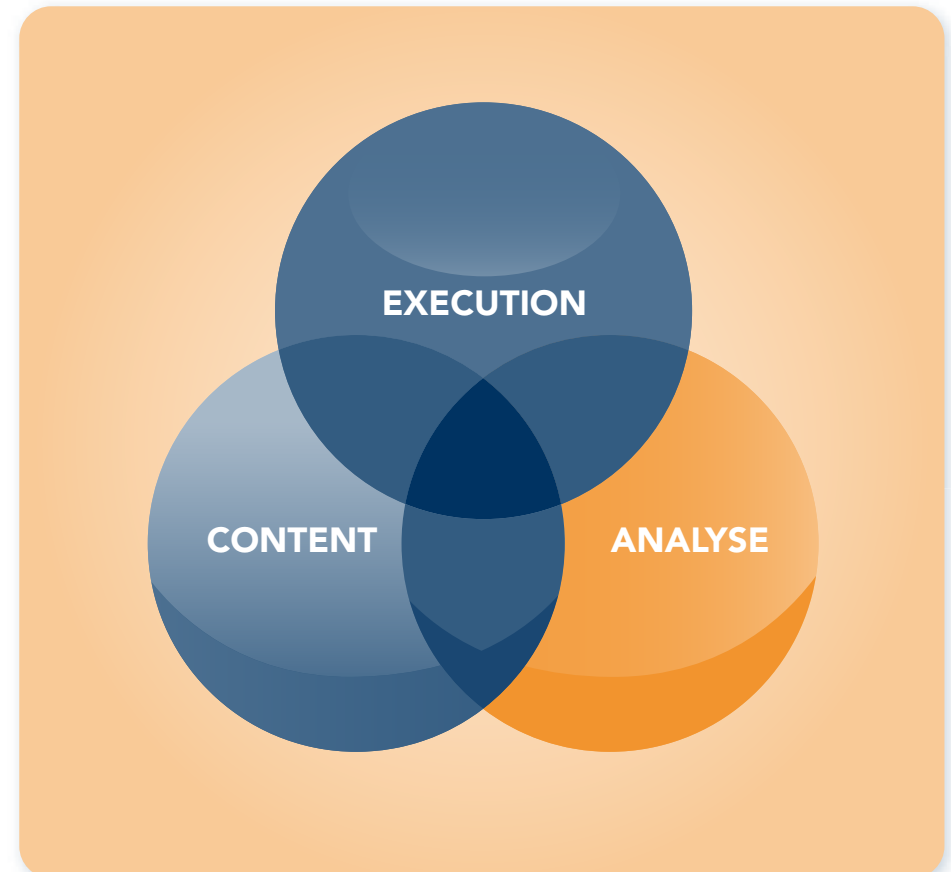
Mit seiner »Integrierten Marketingplattform« stellt Ihnen Alterian ein mächtiges und einzigartiges Instrument zur Verfügung, welches Best-of-Breed-Softwareprodukte für *Analyse, Kampagnenmanagement* (Inbound & Outbound) und Content Management auf einer technischen Plattform vereint. Alterian versetzt Sie in die Lage, vollständig integrierte Marketingstrategien bequem, effizient und crossmedial (online/offline) umzusetzen.

Arbeiten Sie mit Alterians »Integrierter Marketingplattform«, so verlagert sich der Schwerpunkt Ihrer Aufmerksamkeit weg von technischen Aspekten hin zu den Bedürfnissen Ihrer Zielgruppe. Begeistern Sie Kunden und profilieren Sie sich gegenüber dem Wettbewerb, indem Sie Interessenten unabhängig vom jeweiligen Kommunikationskanal individuell ansprechen, wahrnehmen und zufriedenstellen.

Eine modulare Architektur erleichtert Ihnen die »sanfte« Einführung unserer Plattform. Beginnen Sie z. B. mit unseren leistungsstarken Lösungen für E-Mail- und Datenbankmarketing oder mit Alterians preisgekröntem Content-Management-System. Weitere Module lassen sich später bequem nachrüsten, sobald Sie zusätzliche Kanäle und Funktionen wünschen.

Drei Funktionen auf einer Plattform:

Kundendaten auswerten, Kampagnen ausführen und Medieninhalte gestalten



Alterians Software wird bereits von über

1.000 Marketing-Abteilungen

in 26 Ländern erfolgreich eingesetzt. Die Nutzung erfolgt in Kooperation mit mehr als 100 Geschäftspartnern, darunter Dienstleister, Agenturen und Systemintegratoren.

Partner wie z. B. **Experian, Acxiom, Epsilon, Allant Group, Capgemini, Logica, Ogilvy One, Rapp Collins, Accenture, Publicis, Merkle** und **Euro RSCG Worldwide** bieten Alterians Software gemeinsam mit ihren eigenen Produkten und Dienstleistungen an,

um die Marketingprozesse führender Unternehmen

wie z. B. **T-Mobile, Vodafone, General Motors, Skoda, Royal Bank of Scotland, Zurich, Budget, BP, Dell, HSBC, Avis, EMI Records, Philips** oder **AstraZeneca** zu integrieren und so Wettbewerbsvorteile zu erschließen.

Weitere Informationen über Alterian und sein Partnernetzwerk finden Sie unter: www.alterian.com



Marketing 2.0

Neue Technologien verändern die Spielregeln

Die Welt des Marketings hat in den letzten Jahren eine fundamentale Veränderung erfahren.

- Neue, überwiegend digitale Kommunikationskanäle haben sich in einem atemberaubenden Tempo verbreitet und werden inzwischen intensiv genutzt.
- Aus anonymen Empfängern standardisierter Werbebotschaften wurden mündige Konsumenten. Diese wünschen sich relevante Informationen und ehrliche Kommunikation, die auf ihre individuellen Bedürfnisse Rücksicht nimmt.
- Simple schematische »Kaufprozesse« gehören der Vergangenheit an. Interessenten recherchieren heute, studieren Test- und Erfahrungsberichte, nutzen unterschiedliche Absatzkanäle und gehen ihren eigenen Weg, bevor sie kaufen.
- Marketingverantwortliche stehen unter einem starken Druck, den *Return on Investment (ROI)* ihrer Maßnahmen mittels zuverlässiger Kennzahlen zu belegen.



So sieht Alterian die neue Welt des Marketings:

- Alle Informationen, die Kunden, Interessenten und ihre Beziehung zu einem Unternehmen beschreiben, werden in einer zentralen Marketingdatenbank konsolidiert. Dieser mächtige Datenspeicher ist das Fundament, von dem aus Kommunikation gesteuert wird.
- Klassische Medien sind in Zukunft eng mit Direktmedien vernetzt. Der Wert eines Kunden wird in jedem Kanal zuverlässig erkannt.
- Marketingverantwortliche setzen verstärkt dynamische Inhalte ein, um Kunden individuell und situationsabhängig anzusprechen.
- Unternehmen steigern die Effektivität ihres Marketings, indem sie bewährte Instrumente des Direktmarketings (z. B. Segmentierung und individuelle Ansprache) auf weitere Kommunikationskanäle übertragen.

Werbung gewinnt Aufmerksamkeit. Dialog gewinnt Kunden

Suchmaschinenmarketing hat in den letzten 10 Jahren massiv an Bedeutung gewonnen. Im Idealfall führen Suchmaschinenanzeigen Interessenten auf die Webseite eines Unternehmens. Sollen die Besucher eines Internetauftritts hingegen zu aktiven und treuen Kunden werden, so erfordert dies einen individuellen Dialog auf Basis einer »Integrierten Marketingplattform«.

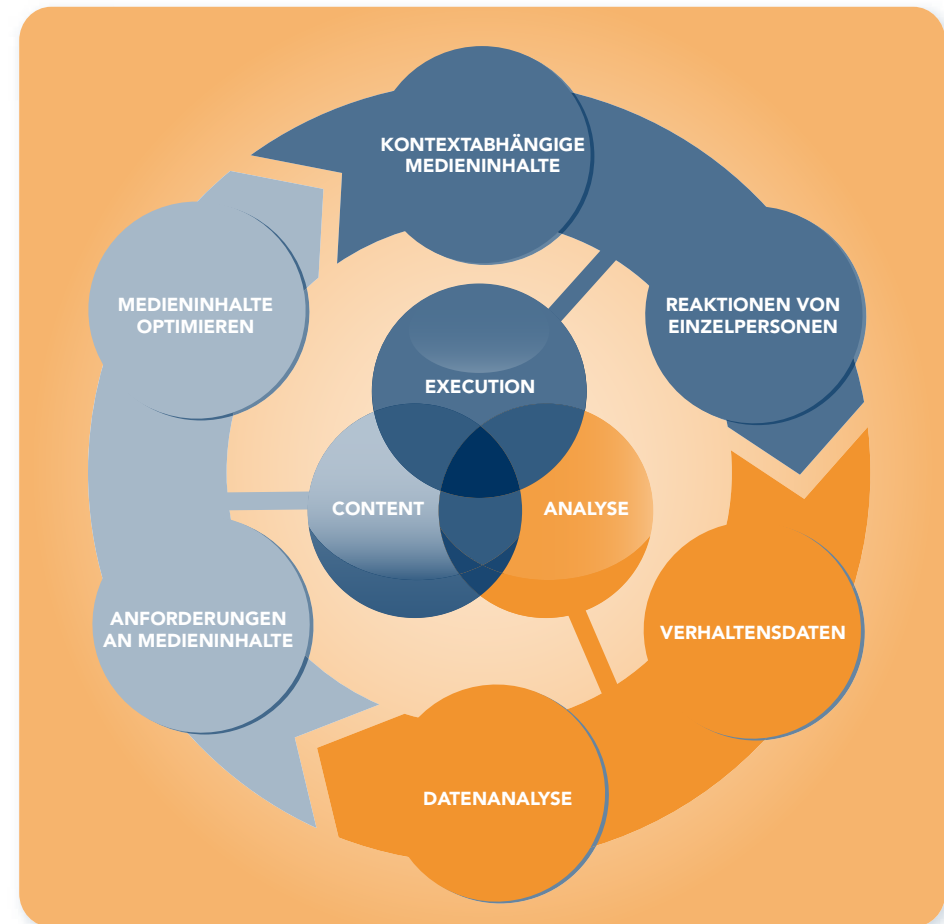
Marketing benötigt »Engagement Cycles«

Marketingenerfolg hängt zunehmend von der Fähigkeit ab, mit Kunden auf allen Kanälen konsistent zu kommunizieren, von ihnen zu lernen und sie zu begeistern. Kauf- und Verkaufsprozesse müssen sowohl online als auch offline aufeinander abgestimmt werden.

Die Notwendigkeit einer »Integrierten Marketingplattform« wird von Experten schon seit langer Zeit anerkannt. Sie soll Marketingprozesse optimieren und Daten sowie Maßnahmen aufeinander abstimmen. Der größte Vorteil einer »Integrierten Marketingplattform« besteht allerdings in der Möglichkeit, so genannte Engagement Cycles zu etablieren.

Auf dem Weg zur totalen Individualisierung

Als »Engagement Cycle« bezeichnet Alterian einen systematischen Lern- und Optimierungsprozess, bei dem jeder einzelne Kontakt mit Interessenten und Kunden ausgewertet wird. Ziel ist es, die Bedürfnisse, Verhaltensweisen und Eigenschaften von Einzelpersonen immer besser kennenzulernen. »Engagement Cycles« steigern die Relevanz von Medieninhalten und die Effizienz von Marketing-Maßnahmen. Potenzielle Kunden erhalten in Folge Angebote und Informationen, die in einem immer stärkeren Maße auf ihre individuellen Bedürfnisse und eine bestimmte Situation Rücksicht nehmen, sie zufriedenstellen und motivieren.



»Engagement Cycle«

Der Begriff »Engagement Cycle« beschreibt einen kontinuierlichen Lern- und Optimierungsprozess, der u. a. folgende Fragen beantwortet: Wann und wie sind Kunden aktiv? Was muss ihnen wann angeboten werden, um ihre Erwartungen an ein Produkt oder eine Dienstleistung voll zufriedenzustellen?



Roadmap »Analyse«, »Content« und »Execution« Kommunizieren Sie in Echtzeit mit Einzelpersonen

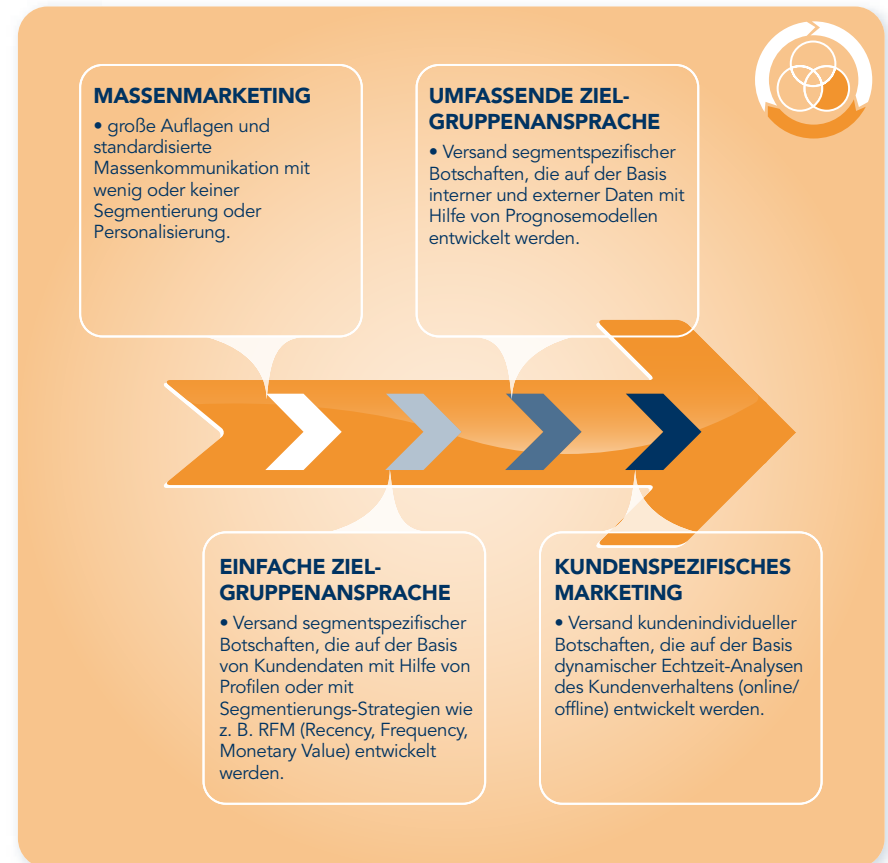
Wer das Prinzip der »Engagement Cycles« etablieren will, um immer effektiver auf die Bedürfnisse und Merkmale von Einzelpersonen eingehen zu können, der muss bestimmte organisatorische und technische Voraussetzungen schaffen.

Wollen Sie die neuen Möglichkeiten unserer digitalen Mediengesellschaft optimal für sich nutzen, so erfordert dies eine Entwicklung von standardisierter Massenkommunikation hin zu einem kundenindividuellen crossmedialen Marketing. Segmente werden dabei immer kleiner, bis Einzelpersonen separat angesprochen werden. Kommunikation wird stetig beschleunigt, bis sie medienübergreifend in Echtzeit stattfindet.

Technisch ist diese Entwicklung nur möglich, wenn Sie über eine »Integrierte Marketingplattform« verfügen. Eine zentrale Plattform wird benötigt, um die Konsistenz aller Daten sicherzustellen. Aus organisatorischer Sicht benötigt es darüber hinaus einfach bedienbare Softwarewerkzeuge für Analyse, Content und Execution. Diese werden zukünftig immer seltener von der IT und stattdessen direkt vom Marketing bedient.

Die hier geschilderte Veränderung findet nicht von heute auf morgen statt. Es handelt sich um einen fließenden Prozess, der in kleinen, leicht und schnell umsetzbaren Schritten stattfinden wird.

Roadmap »Analyse«



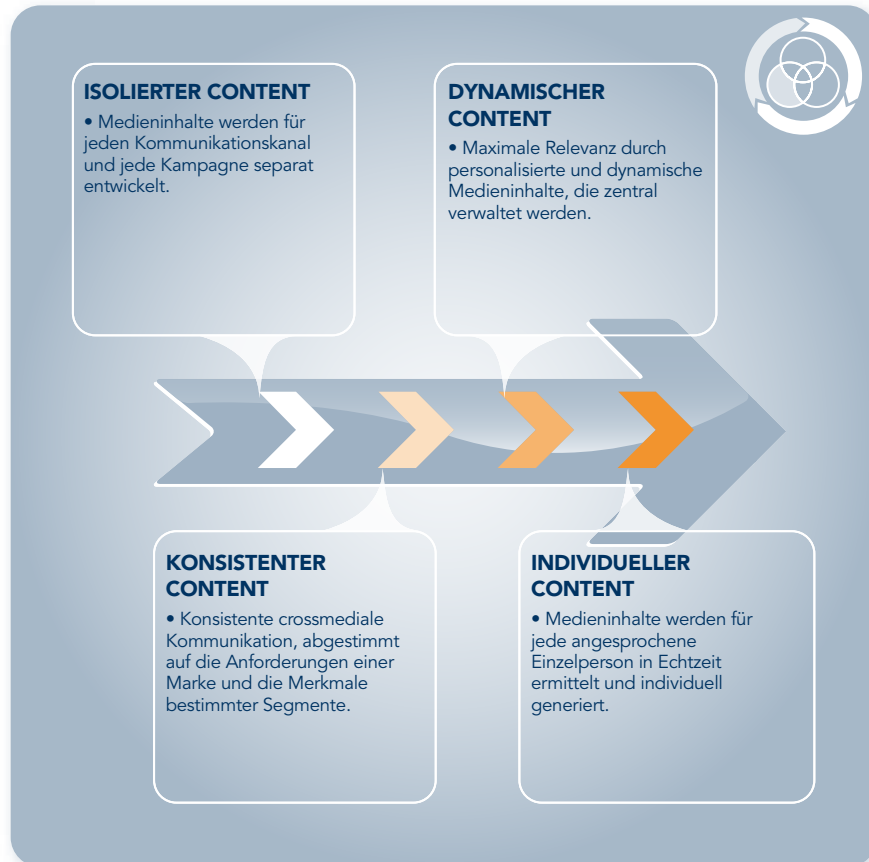
Verwandeln Sie Daten in Wissen

Je mehr Daten mittels interner und externer Quellen gesammelt werden, umso stärker verändern sich zwei Aspekte des Marketings: Segmente werden immer kleiner, bis Einzelpersonen individuell angesprochen werden. Kommunikation wird kontinuierlich beschleunigt, bis sie in Echtzeit stattfindet. Marketingverantwortliche benötigen daher dringend Werkzeuge, um das in ihren Daten schlummernde Wissen viel effektiver als bisher zu erschließen. Alterian bietet Ihnen zu diesem Zweck ausgereifte Lösungen für Datenexploration, Segmentierung, Profilentwicklung, Datenmodellierung und Kampagnenoptimierung.

»Marketing ist Technologie.«
Regis McKenna, Marketingexperte

Viel mehr als eine schöne Verpackung

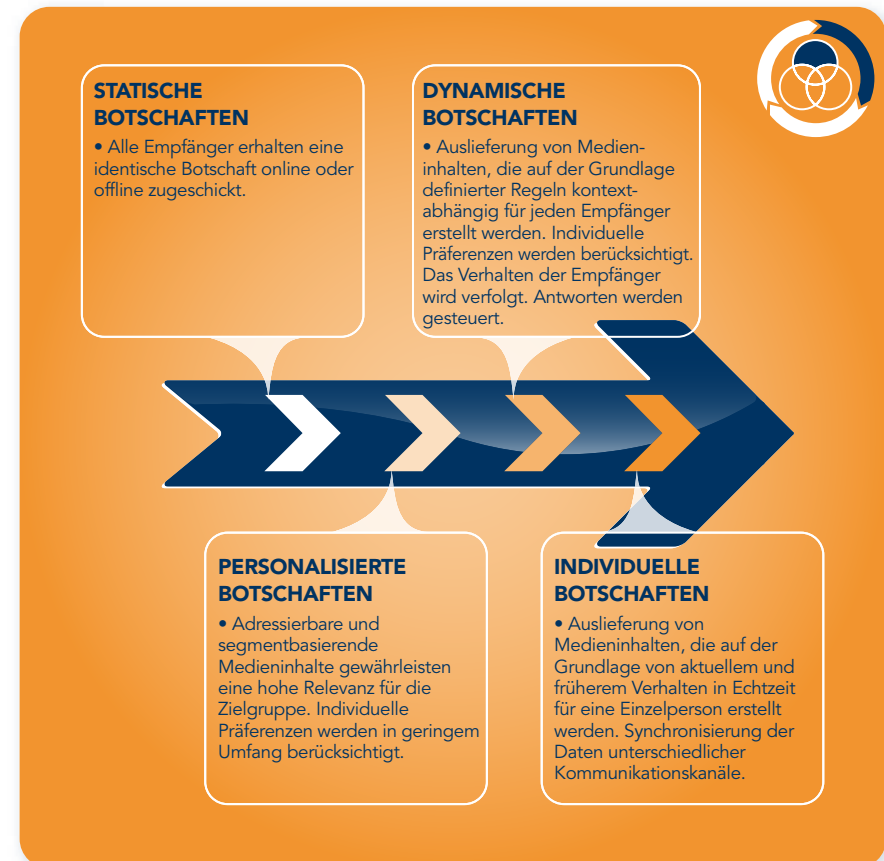
Erfolgreiches Marketing schafft es, die Wirksamkeit von Medieninhalten kontinuierlich zu steigern. Gleichzeitig vermittelt es der Zielgruppe das gute Gefühl, persönlich angesprochen zu werden. Mit Alterians »Integrierter Marketingplattform« wird dieser Prozess noch effektiver. Sie verwalten alle Medieninhalte zentral und hochgradig effizient. Personalisierungs- und Rendering-Funktionen helfen Ihnen, Ihre Zielgruppe in allen Medien und Kommunikationskanälen motivierend anzusprechen.



Roadmap »Content«

Erreichen Sie Ihre Zielgruppe zur richtigen Zeit am richtigen Ort

Content und Analyse haben nur dann Wert, wenn der mit ihnen verbundene »Output« die Zielgruppe zum richtigen Zeitpunkt und in angemessener Weise erreicht. Die Ausführung von Kampagnen wird damit zu einer essenziellen Marketing-Kompetenz. Mit Alterians Execution- und Messaging-Werkzeugen erreichen Sie Ihre Zielgruppe medienübergreifend, in der richtigen Reihenfolge und im richtigen Kontext.



Roadmap »Execution«



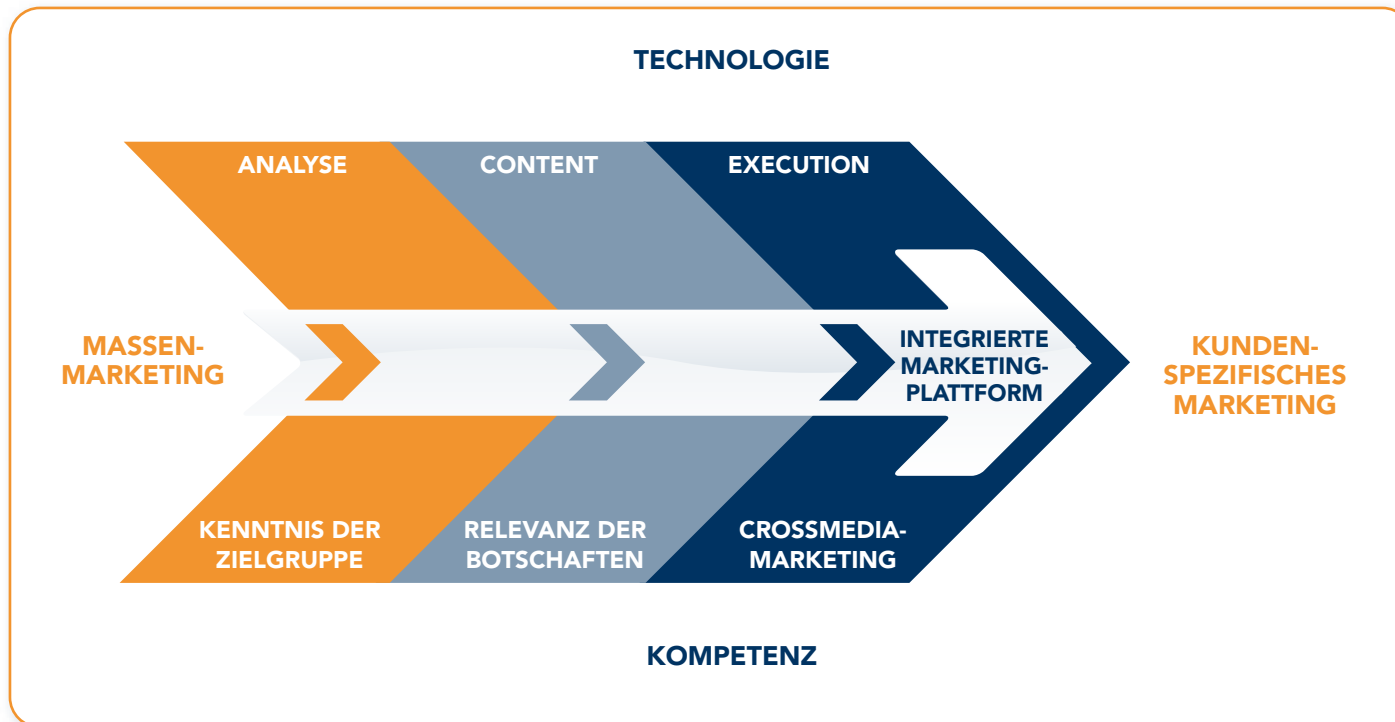
Nutzen Sie die Vorteile einer »Integrierten Marketingplattform«

Eine zentrale Plattform für die Verwaltung Ihrer Medieninhalte, für die Ausführung Ihrer Kampagnen (online/offline) und für die Analyse Ihrer Datenbestände steigert die Effizienz und Effektivität Ihres Marketings erheblich. Eine integrierte Plattform benötigen Sie auch dann, wenn Sie das große Geschäftspotenzial des Web 2.0 voll erschließen wollen. In diesem Umfeld sind Fähigkeiten wie z. B. Interaktion in Echtzeit, flexible Skalierung und Tempo gefordert.

Nach Aussage von Forrester Research benötigt eine deutliche Mehrheit (83%) der Marketingverantwortlichen »eine integrierte Marketing Suite, um ihre Effektivität zu steigern«. Alterian vertritt die Sichtweise, dass die Lösung zur Harmonisierung von Daten, Anwenden, Kommunikationskanälen, Analyse, Kampagnenausführung und Berichtswesen nicht darin besteht, einzelne Produkte neu zu verpacken, um sie dann »Marketing Suite« zu nennen. Gefordert ist stattdessen eine echte »Integrierte Marketingplattform« aus einem Guss.

Roadmap »Marketing-Technologie«

Alterians »Integrierte Marketingplattform« versetzt Sie in die Lage, sich gleichzeitig strategisch wichtige Marketing-Technologie und -Kompetenz anzueignen. Die modulare Architektur schützt Ihre Investition, da alle Anwendungen und Daten konsistent und zuverlässig zusammenarbeiten.



»Der wichtigste Aspekt des Angebots von Alterian ist die Integration verschiedener Funktionen. Marketingverantwortliche können auf einer einzigen Plattform Ressourcen organisieren, Daten analysieren, Kampagnen planen, überwachen und termingerecht ausführen.«

David Norris, Senior Analyst,
Bloor Research

Beginnen Sie dort, wo der größte Handlungsbedarf besteht

Experten sind sich einig, dass zeitgemäßes Marketing heute eine integrierte Plattform benötigt. Die Bereiche mit großem Handlungsbedarf und dem Bedürfnis nach kurzfristigen Fortschritten sowie einem messbaren Return on Investment können jedoch von Unternehmen zu Unternehmen stark variieren. Alterian empfiehlt seinen Kunden daher, zunächst eine Kernfunktion stabil zu implementieren. Weitere Funktionen lassen sich danach einfach und zuverlässig nachrüsten.

GESCHÄFTLICHE HERAUSFORDERUNG

Wir benötigen für unser Marketing eine zentrale Datenbank und nicht die vielen Datenbanken, die wir heute einsetzen.

Wir benötigen eine Webseite, die Besucher stärker aktiviert und die vom Marketing selbst verwaltet werden kann.

Die Responsequote unserer E-Mail-Kampagnen sinkt kontinuierlich. Immer weniger E-Mails können zugestellt werden.

Wir müssen aus unserem Kundenbestand mehr Umsatz generieren. Unsere Möglichkeiten, Kundendaten auszuwerten, sind jedoch stark begrenzt.

ALTERIANS LÖSUNG

Alterians *Engine* stellt Ihnen eine zentrale Marketingdatenbank zur Verfügung. Die intuitiv bedienbaren Analyse-Funktionen helfen Ihnen, Kunden besser zu verstehen, um die Effektivität Ihrer Kampagnen deutlich zu erhöhen.

Alterians *Content-Management* ist eine skalierbare, leistungsstarke und preisgekrönte Lösung, mit der Sie die Attraktivität und Resonanz Ihrer Webseite massiv erhöhen können.

Alterians *Messenger* nutzt einen intelligenten Ansatz, bei dem jede E-Mail als individueller Kommunikations-Kanal behandelt wird. E-Mails lassen sich so dynamisch erstellen, versenden, verfolgen und auswerten, um Zustellquote, Relevanz und den Return on Investment zu erhöhen.

Alterians *Analytik-Workbench* stellt Marketingmitarbeitern intuitiv und leicht zu bedienende Analyse-Tools zur Verfügung. Der Zeitbedarf für die Analyse und Selektion von Daten sowie für die Realisierung von erfolgreichen Kampagnen kann so drastisch verkürzt werden.



Alterians Lösung

Alterians »Integrierte Marketingplattform« stimmt Mitarbeiter, Prozesse und Anwendungen aufeinander ab, die bisher in vielen Fällen isoliert nebeneinanderher arbeiteten. Intuitiv und leicht bedienbare visuelle Segmentierungs-Werkzeuge vermitteln Ihnen tiefe und neue Einblicke in Ihre Daten. Die in wenigen Sekunden ermittelten Merkmale von Kunden und Interessenten sind dabei so detailgenau, dass vollkommen neue Dimensionen der Datenexploration und Kundenanalyse möglich werden. Aus den neuen Erkenntnissen lassen sich in einem nächsten Schritt effektive und zielgruppengenaue Kampagnen ableiten, die Sie mit Alterians Execution-Lösung bequem und zeitnah ausführen können.

Jede Alterian-Komponente teilt Daten, Geschäftsregeln und Ressourcen, sodass eine echte »Integrierte Marketingplattform« entsteht. Diese Architektur versetzt Ihre Marketing-Mitarbeiter in die Lage, Online- und Offline-Kampagnen einfach vom eigenen PC aus zu planen, zu erstellen, auszuführen und auszuwerten. Werden zu einem späteren Zeitpunkt neue Funktionen nachgerüstet, so ist die Konsistenz Ihrer Daten sichergestellt.

Ihre IT-Mitarbeiter werden von zeitintensiven und schon nach kurzer Zeit veralteten Datenabfragen in unterschiedlichen Altsystemen befreit. Gleichzeitig verwandelt sich Ihr Marketing in einen hoch effektiven und analytisch starken Unternehmensbereich, der innovative und profitable Wachstumsstrategien identifiziert und umsetzt.

Engine

Herzstück der Plattform ist Alterians »Engine«. Alle Anwendungen und Module greifen auf diesen zentralen Informationsspeicher zu, um Daten schnell und flexibel zu analysieren und abzufragen. Alterians »Engine« führt Analysen und Abfragen unmittelbar aus und beschleunigt die Arbeit Ihres Marketings erheblich. Ihre Mitarbeiter erhalten in kürzester Zeit relevante Informationen, die sie für die Ausführung zielgruppengenaue und maßgeschneiderter Kampagnen benötigen.

Analytik-Workbench

Effektive moderne Marketingtechniken setzen voraus, dass gewaltige Datenmengen verstanden und berücksichtigt werden. Alterians »Analytik-Workbench« ist eine vollständig integrierte Suite leistungsstarker Software für »Train of Thought« Analysen, Data Mining, Berichtswesen und Kontaktoptimierung. Die Suite besteht aus vier Schlüsselkomponenten:

Data Discovery & Visualization (DDV)

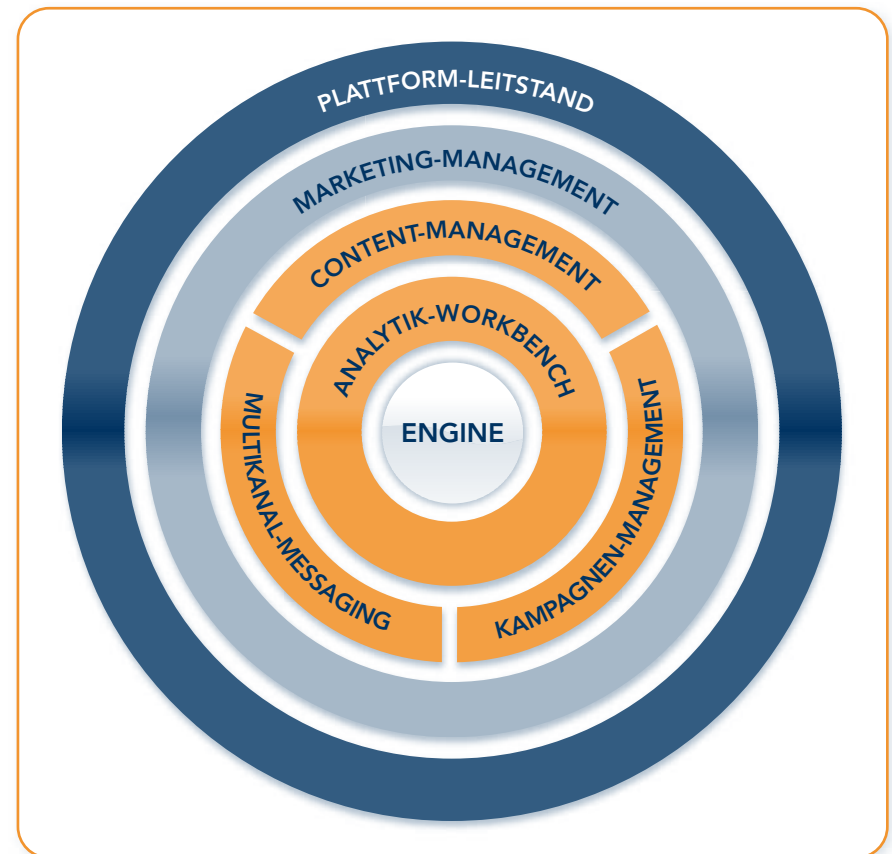
DDV enthält hoch entwickelte Werkzeuge für die intuitive Visualisierung und Analyse von Daten. Die Software stellt Ergebnisse optisch ansprechend und verständlich dar, sodass Ihre Datenabfragen leicht interpretieren werden können. Zwei Funktionen - »Analyse« und »Entwicklung« - ermöglichen sowohl die Abfrage und Anzeige von Daten als auch die Entwicklung neuer Kennzahlen auf der Grundlage bisheriger Ergebnisse.

»Alterian baut seine Rolle als Analytikexperte und »Intel Inside« vieler Marketing-Dienstleister und Agenturen weiter aus.«

David Daniels, Vice President & Forschungsleiter, JupiterResearch

»E-Mail Marketing Buyer's Guide 2008«: Evaluierung von E-Mail Service Providern (ESP), 3. März 2008, JupiterResearch (Forrester Research Gruppe)

Alterians »Integrierte Marketingplattform«



Analytical Reporting (AR)

Durch den Einsatz von »Analytical Reporting« verbinden Sie die Vorteile von statischem Berichtswesen und dynamischer Datenanalyse in einer Anwendung. Sie können AR leicht an Ihre Bedürfnisse anpassen und bei Bedarf flexibel ausbauen. Entwerfen Sie mit AR eigene Berichte, die sich nachträglich leicht modifizieren lassen. AR führt Sie zu schnellen und fundierten Entscheidungen auf der Grundlage dynamischer Echtzeitdaten.

Datenmodellierung

Je besser Sie die Eigenschaften spezifischer Zielgruppen-Cluster und Ursache-Wirkungs-Aspekte verstehen, umso präziser können Sie das Verhalten Ihrer Kunden und vorhandene Geschäftspotenziale vorhersagen. Modellierungsverfahren verwandeln komplexe Datensätze in nützliche und leicht verständlich aufbereitete Kennzahlen. Nutzen Sie Alterians Modellierungs-Software, um mehr über Ihre Daten und Ihr Geschäft zu erfahren und um Ihre Datenbanken kontinuierlich zu optimieren.

Contact Optimizer

Vergößern Sie mit dem »Contact Optimizer« den Return on Investment (ROI) Ihrer Kampagnen. Die Software nutzt ausgereifte Algorithmen und zeigt Ihnen, wie Sie einzelne Kunden oder Interessenten am effektivsten kontaktieren. Auf diese Weise erschließen Sie das in jedem einzelnen Kontakt verborgene volle Geschäftspotenzial.

Content-Management

Ob Firmen- oder Kampagnen-Webseite, der Erfolg Ihrer Online-Aktivitäten hängt maßgeblich davon ab, wie aktuell und sorgfältig Sie Inhalte erstellen und verwalten. Alterians Content-Management-System (CMS) entlastet Ihre IT-Abteilung von Routineaufgaben und verlagert die Pflege Ihrer Online-Medien in die jeweilige Fachabteilung. Seine technologische Plattform ist ausgereift und erprobt. Mit der preisgekrönten WYSIWYG-Schnittstelle und -Steuereinheit erstellen Sie in wenigen Minuten leicht zugängliche und vielseitig einsetzbare Webseiten.

Betrachten Ihre Mitarbeiter Online-Medien als Schlüsselkomponente integrierter Kommunikation und als einen wichtigen Bestandteil ihres Tagesgeschäfts, so kann dies Ihre Produktivität erheblich steigern. Binden Sie bei Bedarf Social Media wie z. B. Blogs, Wikis und Foren in Ihr Kommunikationskonzept ein, um die neuen Möglichkeiten einer sozial vernetzten Welt effektiv zu nutzen. Frei nach dem Grundsatz des Web 2.0: »Wer Kommunikation beeinflussen will, der muss Teil von ihr werden.« Sowohl integrierte als auch externe Suchwerkzeuge helfen Ihnen, das Ranking Ihrer Online-Medien in Suchmaschinen zu verbessern und Besuchern relevante Informationen sowie ergonomisch optimale Webinhalte zu präsentieren.

Alterians Content-Management-Lösungen sind flexibel skalierbar. Sie eignen sich gleichermaßen für Großunternehmen (Enterprise Edition) sowie für kleine und mittlere Unternehmen (Corporate Edition).

Multikanal-Messaging

Noch nie war das zeitnahe Erstellen und Versenden zielgruppengerechter und hoch relevanter Nachrichten so wichtig wie heute. Alterians Messenger unterstützt Sie dabei, das mittels Datenanalyse gesammelte neue Wissen über Ihre Kunden umgehend in relevante Dialoge umzuwandeln. Versenden Sie E-Mails und mobile Kurznachrichten und berücksichtigen Sie dabei die Bedürfnisse, Verhaltensweisen und Eigenschaften Ihrer Zielgruppe in einer bisher nicht erreichten Präzision. Durch nahtlose Verknüpfung von Analyse und Multikanal-Messaging steigern Sie die Effektivität Ihrer Kampagnen erheblich.

Kampagnen-Management

Alterians Softwaremodule für das Management von Kampagnen versetzen Ihr Marketing in die Lage, Kampagnen direkt vom eigenen PC aus zu steuern und zu testen. So wird es für Sie einfach, Datenanalysen in effektive Kontaktstrategien umzuwandeln. Ob einstufige oder komplexe mehrstufige Kampagnen mit fast unendlich vielen Segmentierungsmöglichkeiten, Ihrer Kreativität sind kaum Grenzen gesetzt.

Selektionsplaner

Der »Selektionsplaner« ist ein effektives Werkzeug, um den Erfolg Ihrer Kampagnen nachhaltig zu verbessern und Selektionskriterien sowie die Ansprache bestimmter Segmente kontinuierlich zu verfeinern. Entwickeln und verwalten Sie mit ihm selbst hoch komplexe Kampagnen. Mit dem »Selektionsplaner« lassen sich in kürzester Zeit Zielgruppen-Listen erstellen, mit denen Sie die Responsequote Ihrer Kampagnen Schritt für Schritt erhöhen.

Kampagnen-Manager

Mit dem intuitiv bedienbaren »Kampagnen-Manager« definieren und verwalten Sie Kampagnen von einer einzigen Anwendung aus. Sprechen Sie Ihre Zielgruppe noch genauer als bisher an und verbessern Sie so den Erfolg Ihrer Kampagnen. Der »Kampagnen-Manager« ist das ideale Werkzeug, um Kampagnen häufiger und präziser auszuführen.

Marketing-Management

Setzen Sie Alterians Marketing-Management-Lösung ein, um Produktentwicklungs-Prozesse zu beschleunigen und zu optimieren. So integrieren Sie Planung, Analyse, Kreation, Produktion und Erfolgskontrolle in das Kampagnen-Management.

Organizer

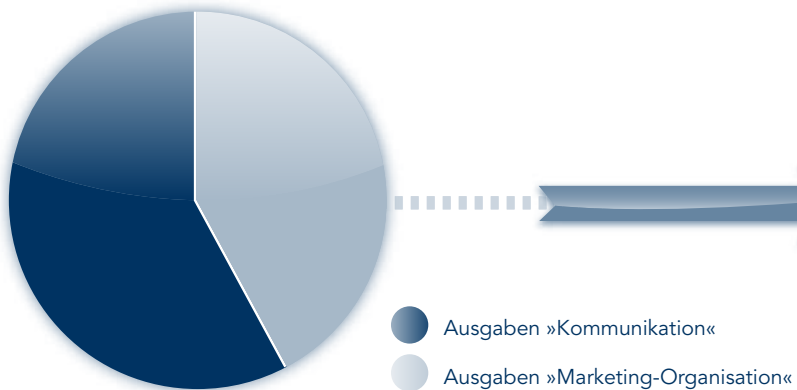
Der »Organizer« hilft Ihnen bei der Optimierung Ihres Kampagnen-Managements. Er informiert Sie, welche Arbeitsschritte wann von wem zu erledigen sind. Steuern und kontrollieren Sie mit ihm Ressourcen, Budgets, Kreation und Erfolgskontrolle. Viele Funktionen des »Organizers« können individuell an Ihre Bedürfnisse angepasst werden. Nutzen Sie ihn, um Kampagnen termin- und budgetgerecht zu planen und auszuführen.



Mehrwert für Ihr Unternehmen und Ihre Kunden

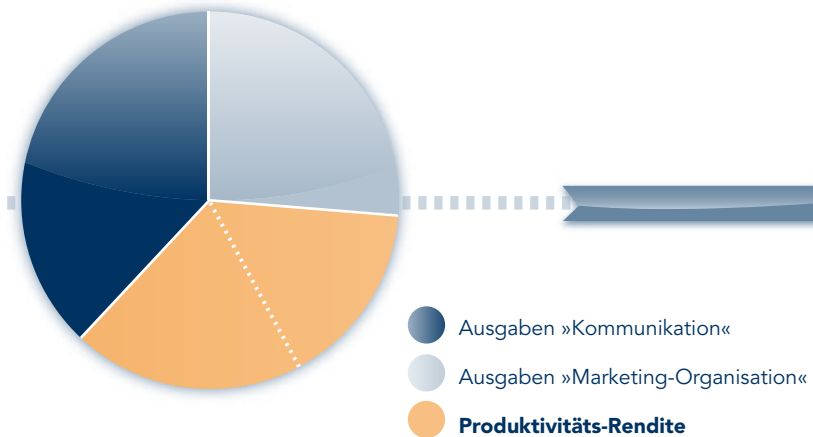
Steigern Sie die Produktivität Ihrer Marketing-Organisation

1. Marketing-Budgets unterscheiden gewöhnlich zwischen Ausgaben für Mitarbeiter und Betrieb sowie Ausgaben für Kommunikations-Maßnahmen.



Ausgaben für Neukundengewinnung und Kundenbindung zeigen immer weniger Wirkung. Es wird ein neuer integrierter Ansatz benötigt, mit dem sich vorhandene Ressourcen effektiver und effizienter nutzen lassen und der die Wirksamkeit von Kampagnen nachhaltig steigert.

2. Die Investition in eine integrierte Marketingplattform erwirtschaftet eine Produktivitäts-Rendite.



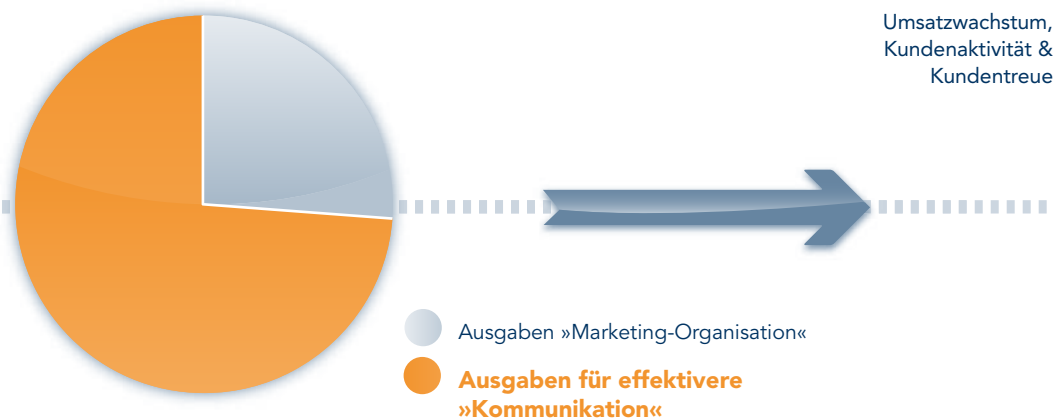
Eine integrierte Marketingplattform senkt die Kosten Ihrer Marketing-Organisation und erwirtschaftet so eine Produktivitäts-Rendite. Durch die effektivere Nutzung vorhandener Datenbestände steigt gleichzeitig auch der Erfolg integrierter Kommunikations-Maßnahmen (z. B. weniger Kontakte, schnellere Realisierung von Kampagnen und Microsites), sodass Sie mit gleichem Budget mehr erreichen können.

Referenz

»Mitarbeiter können nun erheblich mehr Aufgaben selbstständig erledigen, sodass wir heute fast keine Abhängigkeit mehr von speziellem IT-Wissen haben. Das verschafft uns große Flexibilität bei der Pflege unserer Webseite. Es senkt auch die Kosten und beschleunigt das Einpflegen großer Änderungen massiv.«

Jos Jansen, New Media Manager, AEGON
(Die vollständige Fallstudie finden Sie unter: www.alterian.com)

3. Alterians »Integrierte Marketingplattform« erwirtschaftet eine Marketingeffektivitäts-Rendite.



Da eine integrierte Marketingplattform die Effektivität Ihrer Kommunikations-Maßnahmen erhöht, vergrößert sich automatisch Ihr verfügbares Budget (oder bleibt im Falle von Budgetkürzungen konstant). Alterians »Integrierte Marketingplattform« trägt darüber hinaus dazu bei, ein Budget viel zielgenauer und effizienter einzusetzen.

Referenz

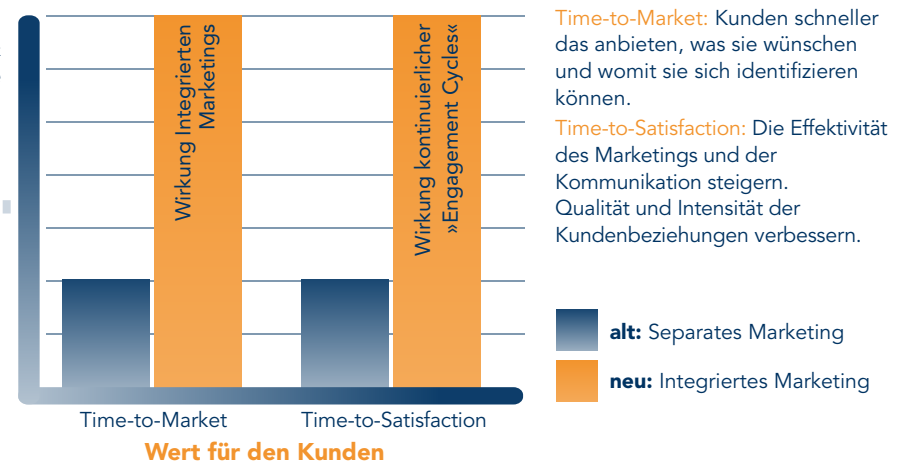
Alterians Lösung ermöglichte Eurostar die nahtlose Integration aller E-Mail- und Webaktivitäten. Die Open-Rate stieg um 100%, die Click-Through-Rate um 50%.

»Nach Implementierung der Datenbank konnte Eurostar zielgruppen-gerechte Kommunikations-Maßnahmen realisieren, die auf Profilen und Verhaltensweisen von Reisenden basierten. Die Ergebnisse lagen weit über unseren Erwartungen.«

Andrew Wythes, Customer Database Manager, Eurostar
(Die vollständige Fallstudie finden Sie unter: www.alterian.com)

Alterian steigert Kundenzufriedenheit und Umsatz

4. Fazit: Durch Integriertes Marketing und das Prinzip der »Engagement Cycles« steigert Alterians »Integrierte Marketingplattform« Ihren Umsatz pro Kunde. Die Plattform beschleunigt darüber hinaus Time-to-Market und Time-to-Satisfaction.



Unternehmen und Kunden profitieren beide von erfolgreichem Marketing. Alterians »Integrierte Marketingplattform« verbessert die Effizienz und Effektivität Ihres Marketings. Die große Stärke der Plattform ist allerdings die Unterstützung so genannter Engagement Cycles. So bezeichnet Alterian systematische Lern- und Optimierungsprozesse, welche die Effektivität der Kommunikation und die Qualität und Intensität der Kundenbeziehungen kontinuierlich verbessern.

Referenz

»Als wir den voraussichtlichen Return on Investment betrachteten, stellte sich Alterians »Integrierte Marketingplattform« schnell als beste Wahl für uns heraus. Alterian verschafft uns einen Wettbewerbsvorteil. Wir profitieren von den Stärken einer zentralen, harmonisierten und skalierbaren Plattform, die unseren vielen Best-of-Breed-Lösungen deutlich überlegen ist.«

Bill Fox, Geschäftsführer, Fathom SEO



So arbeiten wir Alterian und seine Partner

Alterians Arbeit folgt der Maxime: »Wer das in Technologie verborgene Potenzial voll erschließen will, der sollte von Beginn an Experten einbeziehen.« Kooperieren Sie mit Experten, die ein tiefes und fundiertes Verständnis davon haben, wie Sie von Alterians »Integrierter Marketingplattform« profitieren können. Auf diese Weise amortisieren sich Ihre Investitionen schneller als im Alleingang und Sie vermeiden die Risiken einer Implementierung unterschiedlicher, isolierter und nicht aufeinander abgestimmter Lösungen.

Haben Sie sich für unsere »Integrierte Marketingplattform« entschieden, so unterstützen wir Sie mit Hilfe von externen Partnern und mit Alterian Professional Services. Diese Kombination bietet Ihnen ein Höchstmaß an Fachkompetenz, Service und Sicherheit.

Digitale Medien gewinnen kontinuierlich an Bedeutung und werden technisch immer ausgereifter. Gleichzeitig verändern sich die Kaufgewohnheiten mündiger Konsumenten. Sollen die mit dieser Entwicklung verbundenen Herausforderungen erfolgreich gemeistert werden, so benötigt zeitgemäßes Marketing die Werkzeuge, das Wissen und die Erfahrung strategischer Partner und erfahrener Experten.

Integriertes Marketing profitiert von der Zusammenarbeit mit Experten aus unterschiedlichen Fachgebieten. Alterians Partner kommen aus drei Bereichen: Marketing-Dienstleister, Agenturen und Systemintegratoren. Auch wenn sich Kompetenzen im Einzelfall überschneiden können, so stellt Ihnen jede Kategorie spezifisches Know-how zur Verfügung, das Sie für sich nutzen können. Dies wird ergänzt durch die Erfahrung, die Alterian Professional Services über einen Zeitraum von mehr als 10 Jahren in vielen Implementierungen gesammelt hat. Unsere Partner und Alterian Professional Services helfen Ihnen, das große Potenzial Integrierten Marketings in Ihrem Unternehmen zu erschließen.

Marketing-Dienstleister

Spezialisierte Marketing-Dienstleister unterstützen Unternehmen dabei, zum richtigen Zeitpunkt mit der richtigen Ansprache über das passendste Medium direkt mit Kunden oder Interessenten zu kommunizieren. Im Auftrag ihrer Klienten erstellen, verwalten und optimieren sie Kunden-Datenbanken. Marketing-Dienstleister verwandeln Daten in Wissen, entwickeln zielgruppengerechte Kampagnen, identifizieren neue Märkte und Geschäftsfelder und planen mitunter sogar den Lebenszyklus ganzer Kundenbestände. Ihr tiefes und in vielen Jahren erworbenes Verständnis für klassisches Direktmarketing lässt sich auch in der Online-Welt nutzen.

Agenturen

Erfolgreicher Dialog mit bestehenden und potenziellen Kunden ist nicht nur das Ergebnis kreativer Kommunikation. Er hängt zu großen Teilen auch davon ab, wie leistungsfähig die Analytik ist und wie gut Präferenzen und Verhalten von Kunden verstanden werden. Nutzen Agenturen Alterians »Integrierte Marketingplattform«, so können sie Zielgruppen viel effektiver analysieren, Segmente präziser festlegen und die Leistungsfähigkeit ihrer Crossmedia-Maßnahmen deutlich verbessern.

»Wir haben uns für Alterian entschieden, um Software zu erhalten, die von Marketingexperten für Vermarktungsprofis entwickelt wurde.«

John Zell, Senior Vice President
Technology, Protocol

Systemintegratoren

Systemintegratoren haben in den letzten Jahren in vielen Unternehmen CRM-Systeme implementiert, um die Effektivität und Zuverlässigkeit von Vertrieb und Kundendienst zu verbessern. In unserer heutigen digitalen Gesellschaft haben sich die Schwerpunkte leicht verschoben, sodass zunehmend auch das Marketing Rechenschaft ablegen muss, wie erfolgreich die Bedürfnisse von Kunden berücksichtigt werden. Unsere Partner verfügen über die Beratungs- und Integrations-Kompetenz, um Ihre CRM-Systeme harmonisch mit einer integrierten Marketingplattform zu verbinden.

Alterian Professional Services

Alterians Professional Services Team hat bisher mehr als 1.000 Implementierungen zuverlässig begleitet und konnte dabei ein tiefes Verständnis für die »Integrierte Marketingplattform« entwickeln. Eine lange Liste zufriedener Kunden, die sich für die Zusammenarbeit mit uns entschieden haben, belegt Alterians Erfahrung und Fachkompetenz. Ausgereifte Methodologien und Prozesse erlauben es uns, unsere Lösungen strukturiert, sicher und »sanft« bei Ihnen zu implementieren, sodass Sie Ressourcen und Zeitbedarf präzise planen können.

Den Wandel anführen

Das Wachstum eines Unternehmens hängt stark davon ab, wie erfolgreich es Markenpräferenzen gestaltet und wie effizient es Kunden begeistert und aktiviert. Im Digitalzeitalter stehen Marketingverantwortliche diesbezüglich vor einer Vielzahl von Herausforderungen. Sie befinden sich mitten in einem Wechsel von »altem« hin zu »neuem« Marketing. Technologischer Wandel und mündige Konsumenten erfordern grundlegende Veränderungen im Denken, Verhalten und im strategischen Vorgehen. Wollen Sie feststellen, an welchem Punkt Sie sich in diesem Prozess befinden, so erfordert dies eine klare und ehrliche Situationsanalyse. Sie ist das Fundament, von dem aus sich ein erfolgreicher Veränderungsprozess hin zu einem Integrierten Marketing gestalten lässt.

Alterians »Integrierte Marketingplattform« bietet Ihnen die Möglichkeit, um den hier angesprochenen Wandel erfolgreich zu bewältigen. Etablieren Sie in Ihrem Unternehmen modernes Integriertes Marketing, um Ziele viel effektiver und effizienter als bisher zu erreichen.



Über Alterian

Alterian entwickelt, vermarktet und verkauft Software zur Steigerung der Marketing-Produktivität. Alterians »Integrierte Marketingplattform« wird von über 1.000 Marketing-Abteilungen in 26 Ländern erfolgreich eingesetzt, um Kunden besser zu verstehen und effektivere Kampagnen zu gestalten und auszuführen.

Der Erfolg Alterians basiert maßgeblich auf drei Säulen: unserer Software, stetigem Wachstum sowie unseren Kunden und Partnern. Diese Säulen sind der stabile Ausgangspunkt, von dem aus Alterian fortlaufend visionäre und marktführende Softwareprodukte entwickelt. Der Name Alterian steht für praxisnahe Werkzeuge, die von Marketingexperten für Vermarktungsprofis entwickelt werden. Wir sprechen die Sprache des Marketings und schenken daher der Harmonisierung und Optimierung von Analyse, Content und Kampagnenausführung viel Aufmerksamkeit.

Zu den großen Leistungen Alterians gehört die fein aufeinander abgestimmte Integration verschiedener Best-of-Breed-Softwareprodukte für Marketing-Analyse, Content-Management und Kampagnenmanagement (Inbound & Outbound) auf einer technischen Plattform. Erst das effektive Zusammenspiel dieser Funktionen erschließt das große Geschäftspotenzial Integrierten Marketings und erklärt die Einzigartigkeit unserer »Integrierten Marketingplattform«.

Alterian wertet das Feedback seiner Kunden systematisch aus, um den Nutzen und die Praxistauglichkeit seiner Produkte kontinuierlich zu verbessern. Im Laufe der Jahre ist so eine Plattform entstanden, welche die Welt des Dialogmarketings neu definiert.

SO SIEHT ALTERIAN

**DIE NEUE WELT
DES MARKETINGS**



»Alterians Softwareplattform überzeugt durch seine voll integrierte Architektur und leichte Bedienbarkeit. Vermarkter können mit ihr starke Effekte erzielen und die Leistungsfähigkeit ihres Marketings erheblich steigern.«

David Williams, Geschäftsführer & CEO, Merkle

Alterian Deutschland

Theresienstraße 6-8
80333 München
Deutschland

T +49 (0)89 288 90 164
F +49 (0)89 288 90 45

Hauptverwaltung

The Spectrum Building
Bond Street
Bristol
BS1 3LG
Großbritannien

T +44 (0)117 970 3200
F +44 (0)117 970 3201

Europazentrale

Naarderweg 16
1217 GL
Hilversum
Niederlande

T +31 (0)35 625 7890
F +31 (0)35 625 7899

Sonstige Niederlassungen

35 East Wacker Drive
Suite 200
Chicago
IL 60601
USA

T +1 312 704 1700
F +1 312 704 1701

1010 Washington Boulevard
9th Floor
Stamford
CT 06901
USA

T +1 203 653 9090
F +1 203 653 9095

25152 Springfield Court
Suite 360
Valencia
CA 91355
USA

T +1 661 367 9970
F +1 661 367 9969

Insight House
Newbury Business Park
London Road
Newbury
Berkshire
RG14 2QA
Großbritannien

T +44 (0)1635 262000
F +44 (0)1635 262001

Ocean House
4 Stinsford Road
Poole
Dorset
BH17 0RW
Großbritannien

T +44 (0)1202 250000
F +44 (0)1202 250001

Building 34
Suakin Drive
Mosman
NSW 2088
Australien

T +61 (2)9969 2449
F +61 (2)9969 1163

3rd Floor HM Rochester
No 197 Double Raod
Indiranagar, Bangalore 560 038
Karnataka
Indien

T +91 80 25210739

E info@alterian.eu
W www.alterian.com