PisaSales

PisaSales Marketing-management

Boosting für Ihre Marketingkampagnen

Das PisaSales CRM führt Sie sicher, planmäßig und zielgerichtet durch Ihre Marketingaktionen, wie umfangreiche Kampagnen, Vor- und Nachbereitung von Messen und anderen Veranstaltungen oder Ihre Pressearbeit. Sie und Ihr Team haben jederzeit alle Kanäle, alle relevanten Informationen, Meilensteine, Zwischenstände und Kosten im Blick.

Die Highlights im Überblick

- strategische, taktische und operative Marketingplanung (Marketingaktionsplanung, Personaleinsatzplanung, Budget, Kostenkontrolle etc.)
- Workflows schnell und effizient verkürzen, optimieren, automatisieren, digital abbilden und steuern
- umfassende Selektions- und Filtermöglichkeiten zur Definition von Zielgruppen bzw. Empfängerlisten
- professionelles Lead Management - von der Lead-Erfassung über das Lead-Nurturing bis hin zur systemgestützten Übergabe an den Vertrieb
- effizientes Kampagnenmanagement inkl. der Planung, Ausführung, Verfolgung und Erfolgsmessung
- DSGVO-konformes E-Mail-Marketing – personalisierte Mailings direkt aus dem PisaSales verschicken, inkl. Bounce - und Responseverarbeitung
- durchdachtes Veranstaltungsmanagement inklusive der Planung, Organisa-

tion und Umsetzung von Messen und anderen Events
- Telemarketingkampagnen transparent über alle Phasen hinweg planen, durchführen und nachbereiten
- umfassende Erfolgsmessung (Auswertungen und Analysen auf Marketing-Kampagnen, Leadmanagement, Budgetcontrolling etc.)
- mit der PisaSales CRM App auch von unterwegs aus Zugriff auf Marketingkampagnen Ansprechpartner, Historien, Dokumente etc.
- Erfassung von Messegesprächen inkl. Visitenkartenscan per Tablet und Smartphone

Funktionsumfang des PisaSales Marketing-Moduls

Das PisaSales CRM bietet Ihnen folgende Funktionalitäten:

Lead Management

Mit dem PisaSales CRM realisieren Sie maximale Transparenz über Ihr Leadmanagement und eine deutliche Effizienzsteigerung in Ihren Marketingaktivitäten.

- kinderleichte Erfassung, Verwaltung und nahtlose Lead-Übergabe in den Vertrieb
- einfache Lead-Qualifizierung aus allen Kanälen (Social Media, Webseiten, Telefon, Veranstaltungen etc.)
- automatische Zuordnung der Leads an die zuständigen Vertriebsmitarbeiter
- halbautomatische Datenanreicherung der Lead-Profile auf Knopfdruck (dank der Integration des intelligenten Datenservices “Echobot”)
- effektives Lead-Scoring-System zur Bewertung und Kategorisierung der Leadqualität
- umfassende Filtermöglichkeiten
- Auswertung der Conversion Rate (Verhältnis zwischen Lead, Geschäftschance bzw. Verkaufschance, Angebot und Auftrag) direkt im Benutzer-Cockpit
- volle Transparenz über den gesamten Lead Management-Prozess

Einfach.
Flexibel.
Leistungsstark.

An allen Vorgängen (Telemarketing, Veranstaltungen und Publikationen) finden Sie im Standard:

- kampagnenspezifische Kontakt-, Dokumenten- und Aktivitätenverwaltung
- Budgeterfassung u nd die Visualisierung von Kostenabweichungen
- Controlling des Teilnehmerstatus über Meilensteine
- grafische Auswertung der Teilnehmerstatus
- nützliche Checklistenfunktion
- Nachverfolgung der aus den Marketing vorgängen resultierenden Geschäftchancen, Angebote und Aufträge
- Chat-Funktion / Kollaborations-Tool mit Follower-Prinzip (Cross-Device)
- einfache Erzeugung von Nachfassaktivitäten inklusive Dokumentenanhang
- verschiedene Aktivitäten-Typen (Aufgabe, Termin, Telefonat)

Zusätzlich finden Sie an den Vorgängen spezialisierte Funktionen:

Telemarketing

- Hinterlegung von frei konfigurierbaren Telefonleitfäden
- je nach erfasster Antwort können automatisch Prozesse angestoßen werden

Publikationen

- Unterstützung beliebiger Publikationsarten (Newsletter, Pressemitteilungen, Anzeigen, redaktionelle Beiträge etc.)
- Responsemessung und -Auswertung von Serienmailings (via Inxmail Professional)

Veranstaltungen

- Hinterlegung des Veranstaltungsortes mit Geointegration und Umkreissuche
- minimale / maximale Teilnehmeranzahl
- Erfassen der Teilnahmegebühr
- Hinterlegung von frei konfigurierbaren Messeberichten

Zusätzlich zu den vorgangsspezifischen Funktionen stehen Ihnen eine Reihe von leistungsstarken Lösungen für die kleinen und großen Herausforderungen im Marketing bereit:

Team- & Marketingkalender

- übersichtliche Kalender zur Planung von Marketingvorgängen
- Anzeige der Vorgänge über individuelle Filter (geplante, offene, nach Status usw.)
- einfache Neuanlage von Marketingvorgängen und Terminen
- effiziente Ressourcenplanung und Steuerung des Marketingteams

Das PisaSales Postfach

- Schnittstellen zu Outlook/Exchange sowie zu Lotus Notes und der Google G-Suite
- sämtliche E-Mail-Korrespondenz (und Briefe) verwalten
- alle E-Mails lassen sich den relevanten Kontakten, Vorgängen, Veranstaltungen etc. im PisaSales CRM zuordnen
- Sammelpostfächer (z.B. Support-Postfächer, Anfrage-Postfächer etc.) für die Teamarbeit organisieren
- das PisaSales Postfach macht die Arbeit in separaten E-Mail Clients überflüssig

Zielgruppenselektion und mehrstufige Suche

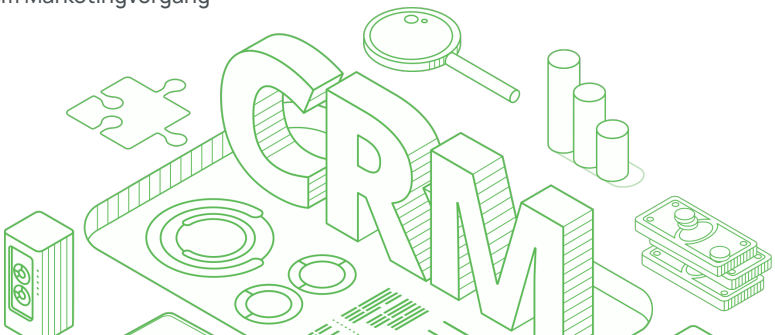
- Filter über nahezu alle Felder und Beziehungen des Systems für die perfekte Zielgruppenselektion
- mehrstufiges Filtern in speziell für das Marketing konzipierten Ad-Hoc-Listen

DSGVO-konformes E-Mail-Marketing

- Erstellen und Verwalten spezifischer, zielgruppenorientierter Verteilerlisten zum Zuordnen einer Vielzahl an Kontakten per Drag-and-Drop mit einer oder mehreren Verteilerlisten
- automatisches Auflösen der Verteilerlisten in die einzelnen Kontakte
- komfortable und DSGVO-konforme Selektion Ihrer Empfänger im PisaSales CRM

Serien-E-Mails und Serienbriefe

- Serien-E-Mail-/Serienbrief-Vorlagen mit persönlicher Ansprache und Textbausteinen
- einfache Erstellung von Serienbriefvorlagen wie Sie es aus Microsoft Word gewohnt sind
- automatische Zuordnung aller Kontakte aus dem Marketingvorgang
- integrierte Fehlerprüfung auf Konsistenz der Kontakte
- direktes Senden der Serien-E-Mail aus dem CRM-System
- Unterstützung externer Serien-E-Mail-Systeme wie z.B. Inxmail Professional



Marketingmaterialien

- zentrale Verwaltung sämtlicher digitaler Marketingmaterialien in beliebigen Formaten (strukturierbar in Mappen und Ordnern, Versionsverwaltung etc.)
- definierbare Ordner-/Dokumentstrukturen am Marketingvorgang wie z.B. PowerPoint-, InDesign-, Photoshop- oder Word-Vorlagen
- zentrale Verwaltung von Equipment wie Beamer, Räume, Rollups oder mobilen Messeständen

Mitbewerberinformationen

- Mitbewerberdatenbank zur Erfassung und Auswertung von Mitbewerberprofilen
- integrierte Stärken-und-Schwächen-Analyse zur gezielten Ableitung von Marketing-Maßnahmen

Keine Mehrfachzuordnung

- Verhinderung bzw. Kennzeichnung identischer Kontakte bei Mehrfachzuordnung in einer Kontaktliste am Marketingvorgang
- komfortables Entfernen doppelt zugeordneter Personen oder Unternehmen per Klick

Budgetverwaltung

- Umfassende Möglichkeiten der Budgetverwaltung und des Budgetcontrollings
- erfasste Kosten auf Vorgangsebene werden automatisch von Budgets abgezogen

Messelead-Erfassung

- kinderleichte Erfassung von Kontaktdaten via Foto-App (OCR & QR)
- einfach zu konfigurierende Messeberichte
- automatisch Folgeaktivitäten je nach erfasster Antwort
- umfassende Auswertbarkeit

Erfolgsmessung

- umfangreiche Auswertungen und Analysen
- Soll-Ist-Vergleiche, Jahresvergleiche, Drill-Down-Analysen und vieles mehr
- Auswertung von Kennzahlen im E-Mail-Marketing wie Öffnungsrate, Klickrate, Bounces
- Erstellung der Kennzahlen-Reports per Knopfdruck

Vorlagenverwaltung

- komfortable E-Mail-Formatierung, E-Mail-Vorlagen mit Platzhaltern
- intuitives Erstellen von E-Mails und Briefen aus Vorlagen oder individuell neu
- E-Mail, Brief oder Fax als Vorlage speichern und als Standard-Vorlagen z.B. für Serien-E-Mails wieder verwenden

Dublettenbereinigung

- Dubletten-Prüfung bei der Erfassung neuer Kontakten
- Dubletten-Zusammenführung bei geänderten Personen- bzw. Unternehmensdaten

250+
Kunden

in **50+**
Ländern im Einsatz

145+
Mitarbeiter

30+
Jahre Innovation

Der JustRelate-Vorteil

- Mehr als 145 hochqualifizierte Experten
- Tiefes Verständnis von Marketing, Vertrieb und Service
- Pioniere des Internets und Webs
- 250+ aktive Unternehmenskunden
- 100.000+ aktive Nutzer
- Einsatz modernster Technik
- Innovatives Full-Service-Stack
- Agile Umsetzung von Projekten
- Im Herzen Europas zu Hause, weltweit genutzt

Kontakt

Martina Eiden
Business Development
+49 30 747993 8
martina.eiden@justrelate.com

JustRelate Group GmbH, Kitzingstraße 15, 12277 Berlin, Deutschland
+49 30 7479930
info@justrelate.com