

Pressemitteilung:

Mühelose Marketing-Reports

Automatisierte Berichte liefern schnelle Aussagen über Status und Performance von Marketing-Kampagnen

Alle, die gewohnt sind, ihre Marketingplanung und Ergebnisberichte auf der Basis von EXCEL zu machen, kennen diese Problematik:

- In der Regel kennt sich nur eine(r) mit dem oft recht komplexen Tabellenwerk aus, d.h. ohne sie/ihn läuft gar nichts, wenn es um Änderungen geht. Das vermittelt der betreffenden Person zwar die Genugtuung, dass sie unentbehrlich ist, bringt ihr aber auf der anderen Seite auch den Nachteil der unvermeidlichen Mehrarbeit ein.
- EXCEL ist ein prima Einzelplatzsystem, jedoch entstehen häufig beim Zusammenführen der einzelnen Tabellen des Marketingplans (besonders wenn sie auch noch von verschiedenen Bearbeitern stammen), ärgerliche Schnittstellenfehler, deren Beseitigung zumindest einen lästigen Zusatzaufwand erfordert.
- Für eine realistische Aussage über die Performance einer Kampagne braucht man die *richtigen* Kennzahlen und diese wiederum kommen nicht auf die herkömmliche Machart zusammen. Dazu bedarf es einer Kombination von Zahlen aus Marketing, Vertrieb (CRM) und Warenwirtschaft (ERP). Dazu sind aber in der Regel die „selbst gestrickten“ EXCEL-Tabellen nicht ausgelegt. Deshalb bezahlt man hierbei aussagekräftige Kennzahlen mit großem Aufwand.

All diese Probleme lassen sich vermeiden, wenn man in der Marketingabteilung das Marketing-Managementsystem „GATEtoMarketing“ einsetzt.

Mit diesem Mehrplatzsystem können alle Mitarbeiter der Marketingabteilung Kampagnen planen und/oder durchführen und dabei ihre Einträge (Termine, Budgets, Ausgaben, erledigt, u.v.m.) vornehmen. Das System summiert automatisch die Budget- und Ausgabenzahlen aller Kampagnen zum Gesamt-Marketingplan, wodurch die Marketingleitung ständig und in Echtzeit über den Status aller Kampagnen informiert ist.

Kampagne	Kampagnentyp	Etat	Beginn	Ende	Kamp.Budget		Restbudget		Plan-Ausgaben		aktuelle Perform.
					EUR	EUR	EUR	EUR	%	%	
marketingplan 2008	Marketing Plan	Produkt(bereich) A	08.11.2007	31.01.2009	380.000 €	110.200 €	29,0%	66.255 €	17,4%	20,0%	
ACS Frankfurt	Messe	Events	11.02.2008	17.09.2008	90.000 €	73.000 €	81,1%	48.769 €	54,2%	%	
Cebit	Messe	Events	01.01.2008	30.12.2008	120.000 €	67.500 €	56,3%	52.500 €	43,8%	14,0%	
Katalog gesamt	Klassisch		24.05.2008	17.07.2008	6.500 €	6.500 €	100,0%	0 €	0%	%	
Kundenzufriedenheit 1/2008	Klassisch		16.01.2008	31.03.2008	5.000 €	2.300 €	46,0%	5.880 €	117,6%	%	
Presseinfo 01-08	Presseinformation	Produkt(bereich) B	01.01.2008	31.03.2008	550 €	550 €	100,0%	568 €	103,3%	%	
Presseinfo 03-08	Presseinformation	Produkt(bereich) B	24.03.2008	31.05.2008	550 €	550 €	100,0%	0 €	0%	%	
Presseinfo 05-08	Presseinformation	Produkt(bereich) B	24.05.2008	31.07.2008	550 €	550 €	100,0%	0 €	0%	%	
Presseinfo 07-08	Presseinformation	Produkt(bereich) A	01.07.2008	31.08.2008	550 €	550 €	100,0%	0 €	0%	%	
Presseinfo 09-08	Presseinformation	Produkt(bereich) B	24.09.2008	31.10.2008	550 €	550 €	100,0%	0 €	0%	%	
Presseinfo 11-08	Presseinformation	Produkt(bereich) A	24.11.2008	31.12.2008	550 €	550 €	100,0%	0 €	0%	%	
Produkt A Kampagne	Anzeigen-Kampagne	Anzeigen	24.01.2008	30.09.2008	50.000 €	7.945 €	15,9%	13.755 €	27,5%	84,0%	
Streuplan Produkt A	Streuplan Anzeigen	Anzeigen	05.02.2008	30.06.2008	35.000 €	25.300 €	72,3%	9.700 €	27,7%	%	

Auf Knopfdruck lassen sich zahlreiche, auf die Belange der Firma zugeschnittene Reports abrufen. Diese Ergebnisse erhält man nun in Sekunden, wozu bisher oft Tage benötigt wurden. Das interessante daran ist, dass diese Reports im EXCEL-Format erzeugt werden, wodurch man sie auf einfachste Weise nicht nur grafisch „veredeln“, sondern auch mit Daten

aus anderen Systemen (CRM, ERP) verknüpfen kann. Erst dadurch lassen sich wirklich aussagekräftige Kennzahlen erzeugen (z.B. der ROI einer Kampagne, der Deckungsbeitrag pro Marketingaufwand usw.).

Für das Marketing-Controlling werden an selbst gewählten Checkpoints die Zwischenergebnisse der bis dahin erreichten Zielvorgaben eingegeben, woraus sich die Performance-Zahl der jeweiligen Kampagne (oder des ganzen Marketingplans) errechnet.

Die RAVINIA GmbH hat sich auf die Entwicklung und den Vertrieb von Marketing-Software spezialisiert. Mit den Produkten der GATE-Familie bietet sie Unternehmen eine integrierte Lösung für die Planung, Steuerung und Kontrolle von Marketing-Prozessen. Systemschulungen und Customizing-Service ergänzen das Angebot.

RAVINIA GmbH
Nobelstr. 3 – 5

41189 Mönchengladbach

Telefon: (0 21 66) 95 59 02

Fax: (0 21 66) 95 59 09

E-Mail: info@ravinia.de

www.ravinia.de
