



Medienumsätze geplant steigern
Media Saleswave

STARKE SOFTWARE

STARKE LÖSUNGEN

MODULE

VORTEILE FÜR MEDIA SALESWAVE:

1. Crossmediales Verkaufs-CRM
2. 360° Sicht auf Kunden, Agenturen, Kontakte
3. Angebotserstellung + Nachverfolgung
4. Grafische Plantafel für Inventarvisualisierung
5. Systemgesteuerte Verkaufsprozesse
6. Kontaktberichtswesen
7. Sales Pipeline + Reports
8. Übergabe gewonnener Aufträge an Ad-Management
9. Webbasierte Anwendung
10. Individualisierbar

GRAFISCHE PLANTAFEL:

Ihre Auswahl:

- Werbeträger (Website)
- Channel (Homepage, Ressort)
- Verfügbares Werbemittel (Formatanzeige)

Ihre Ergebnisse:

- Prognose der AdImpressions (Anzahl und Verfügbarkeiten)
- Markierung per Drag&Drop (Mehrfachmarkierungen möglich)
- Verknüpfung mit Angebot
- Automatische Angebotserstellung

PLANEN, ABBILDEN, NACHVERFOLGEN

CROSSMEDIALE ERFOLGE

Die Digitalisierung der Medien und die neue, crossmediale Welt stellen völlig neue Anforderungen an den erfolgreichen Verkauf von Anzeigen und Werbeflächen. Für die Medienbranchen gibt es ein neues Tool, das übergreifend sowohl für Online-Werbeflächen als auch für Printwerbung nutzbar ist. Als Solution Partner von muellerPrange bietet Ihnen Global Concepts die neuartige Branchenlösung Media Saleswave an.

VERNETZUNG

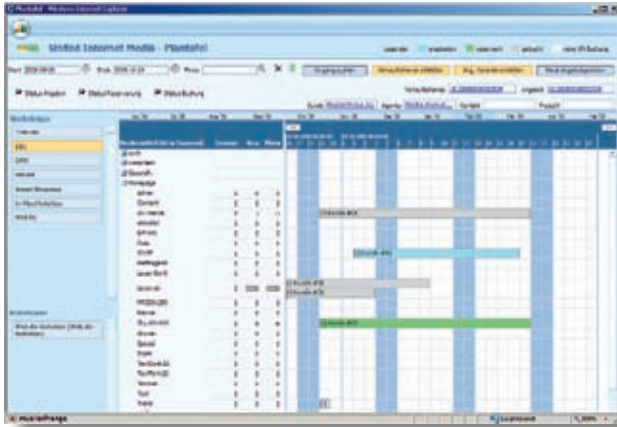
Egal ob klassisch Print, modern digital oder crossmedial kombiniert: Media Saleswave beherrscht alle Medienkanäle, deren Werbeformen und Endprodukte. Dieses innovative Medienlösung passt sich nahtlos in Ihre Anwendungslandschaft ein. Alternativ kann sie auch Stand-Alone genutzt werden. Media Saleswave läuft voll integriert in Microsoft Outlook, Exchange und Office

und ist zudem durch eine interne Anwendungsentwicklung persönlich anpassbar. Nutzen auch Sie das System für den Erfolg im digitalen Zeitalter von Media 2.0.

VISUALISIERUNG DES INVENTARS

Die grafische Plantafel ist mit einer horizontalen Zeitachse verbunden und bietet Ihnen die Gelegenheit die Verfügbarkeiten zu prüfen, diese per Drag&Drop auszuwählen und anschließend direkt die entsprechenden Angebote zu erstellen.

Wählen Sie zunächst den Werbeträger, dann den entsprechenden Channel und schließlich das verfügbare Werbemittel aus. Anschließend wird eine Prognose der zu erwartenden Anzahl sowie die potenzielle Verfügbarkeit der Nutzung erstellt. So können Sie mit einem Blick erkennen, ob die gewünschte Platzierung noch erhältlich ist. Per Drag&Drop können Sie nun verschiedene Werbeformen auch crossmedial markieren.



PLANTAFEL

- Darstellung der horizontalen Zeitachse
- Prüfung von Verfügbarkeiten
- Auswählen per Drag&Drop
- Direkte Erstellung der entsprechenden Angebote

Erstellen Sie das Angebot nach der Verknüpfung mit der Werbeform einfach per Mausklick.

PROZESSSTEUERUNG

Dieses Instrument führt den Verkäufer nach vorab definierten Prozessen durch den gesamten Aktivitätsablauf. Hier können Verkaufschancen identifiziert und dann im Workflow abgebildet werden. Die Reihenfolge ist vorbestimmt und die Aktivitäten werden nacheinander geschaltet und sind mit Meldungen, Wiedervorlagen, Fristen, Erinnerungen und sogar Eskalationen verknüpft.

KONTAKTBERICHTSMANAGEMENT

Nach Absprache mit den Werbetreibenden und den damit entstehenden Verkaufschancen werden alle Gesprächsergebnisse festgehalten – nicht etwa durch mühselige Freitext-

eingabe, sondern durch eine fertige Maske aus Einwänden, Anregungen und Bemerkungen. Sogar Vereinbarungen, feste Zusagen und die damit verbundenen Aufgaben können markiert werden. Diese Elemente können dann wiederum im Workflow selbstständig Folgeberichte einleiten.

Mit Hilfe der Sales Pipeline Reports Option sind Ihre Verkaufserfolge auch statistisch auswertbar und rasch zu erstellen. So wissen Sie auch immer über den aktuellen Stand Ihres Vertriebs Bescheid.



MEDIA SALESWAVE



*Media Saleswave ist ein registriertes Markenzeichen der muellerPrange GmbH & Co. KG.

Global Concepts GmbH & Co. KG

Mühlstraße 17
92318 Neumarkt, Germany

Tel.: +49 (0) 9181 - 40 88-0
Fax: +49 (0) 9181 - 40 88-33

www.global-concepts.de