

# Dixendris Approach Management System

## Mehr verkaufen mit System



### Mehr verkaufen mit Approach Management

#### Steigerung der Vertriebsproduktivität durch systematische Erkennung und Verarbeitung von Verkaufschancen

Die Herausforderung für Unternehmen in gesättigten Märkten liegt in der Gewinnung und Bindung neuer Kunden in einer Multikanalumgebung. Die kontinuierliche und systematische Identifizierung, Abwicklung sowie Optimierung von Verkaufschancen erhöhen die Zufriedenheit der Kunden und den Verkaufserfolg durch relevante Angebote.

Sämtliche Kundeninteraktionen werden im Dixendris Approach Management System (Dixendris AMS®) als Portfolio von Geschäftsfällen hinterlegt. In einem speziellen, analytischen Prozess wird aus dem Geschäftsfallportfolio und den Kundeninformationen täglich ein individueller, kollisionsfreier Marketing- und Verkaufsplan über alle Kanäle berechnet und abgewickelt. So wird systematisch sichergestellt, dass keine Verkaufschance verloren geht!

Mit Dixendris AMS® wird das Kundenpotenzial optimal ausgeschöpft und alle Cross- und Up-Selling-Opportunitäten werden laufend und systematisch wahrgenommen. Die geeigneten Kunden und Interessenten werden mit der relevanten Botschaft zum optimalen Zeitpunkt über den idealen Kanal bedient. Kleinste Zielgruppen können kontinuierlich mit massgeschneiderten Botschaften ohne Zusatzkosten individuell bearbeitet werden. Dies führt zu durchschnittlichen Abschlussraten von 60% pro Geschäftsfall gegenüber 2% bei klassischen Kampagnen.

#### Das Dixendris Approach Management System (AMS) in Kürze

Das Dixendris Approach Management System (Dixendris AMS®) dient der kontinuierlichen Identifikation von Verkaufschancen in beliebigen Datenquellen, welche kollisionsfrei über verschiedenste Kundenkontaktkanäle abgewickelt werden.

Das System ist modular aufgebaut, hochskalierbar und optimiert sich durch den „Closed Feedback Loop“ automatisch.



#### Unternehmenspositionierung



#### Zielgruppenmanagement

Marketing-Mix auf Zielgruppen ausrichten



#### Systematische Umsetzung

Sales Management  
Lösungen für  
Management,  
Marketing und  
Vertrieb



#### Fragestellungen

##### 1. Potenzialerkennung

- Wie gross ist das Marktpotenzial für meine Produkte und Dienstleistungen im Wettbewerbsumfeld?
- Welche Produkte und Services benötigen meine Kunden und Nicht-Kunden?
- Welches sind interessante Zielgruppen?

##### 2. Approach

- Mit welchem Approach bediene ich die Zielgruppen optimal?

##### 3. Umsetzung:

- Wie setze ich systematisch die erkannten Potenziale **inhaltlich und technisch** um?
- Wie messe und erkenne ich Fortschritte in der Umsetzung?



### Dixendris AMS® Merkmale

Erfassung aller Marktbearbeitungsmassnahmen in allen Kanälen, nicht nur Kampagnen.

Microcampaigning für individuelle Botschaften mit hoher Relevanz.

Von der Idee bis zur operativen Implementierung einer Massnahme: 5 Tage!

Integrierte Messbarkeit aller Massnahmen ist gewährleistet.

Modularer Aufbau, individuell anpassbar.

Prozessorientierung anstatt funktionale Silos.

### Die Dixendris Vorteile: Erfahrung und Innovation

Die Dixendris AG ist ein unabhängiges Software- und IT-Dienstleistungsunternehmen mit Sitz in Basel (Schweiz).

Wir realisieren seit über 15 Jahren erfolgreich Kundenprojekte im Umfeld von Marketing, Vertrieb, Business Intelligence und analytischem CRM.

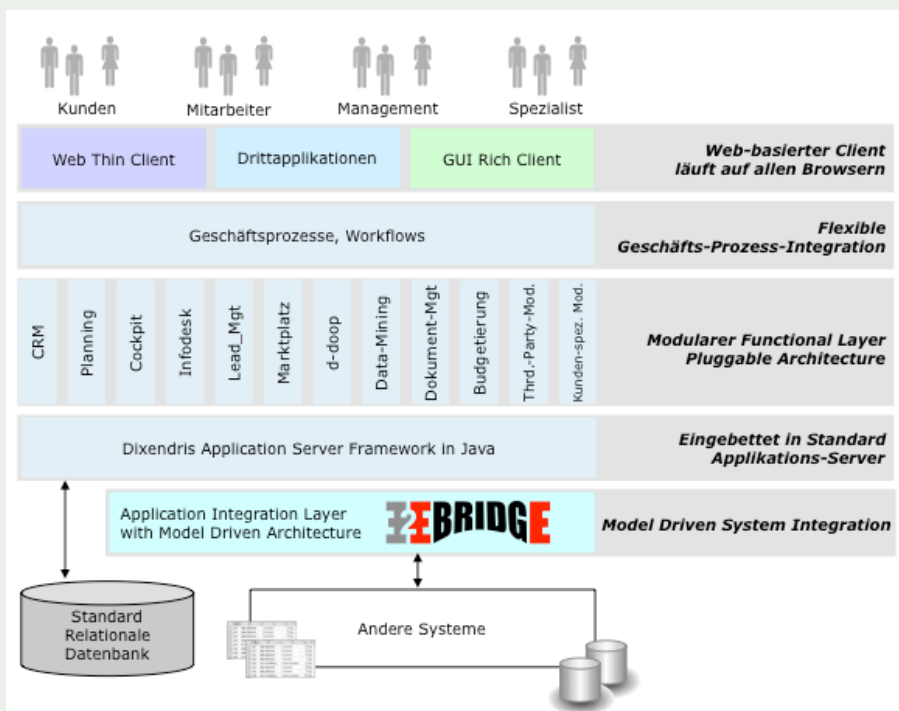
Wir erstellen zuverlässige und skalierbare Produkte mit einer hohen Funktionalität und Benutzerfreundlichkeit.

Dabei arbeiten wir mit einem Netz von etablierten Partnern zusammen, die auf Ihrem Gebiet führend sind.

## Wie funktioniert Approach Management?

- 1. Die Unternehmensziele werden erfasst und quantifiziert**  
 Diese Daten bilden die Zielkoordinaten für die Marketing- und Vertriebsmassnahmen.
- 2. Die Marktbearbeitungsmassnahmen werden im Dixendris AMS® als Geschäftsfälle systematisch erfasst**  
 Schritt für Schritt werden die Geschäftsfälle im AMS® über ein einfach zu bedienendes Front-End erfasst. Die Grundlagen für eine systematische Dokumentation und Bearbeitung, sowie für eine kontinuierliche Verbesserung der Massnahmen sind damit gelegt.
- 3. Kundendaten aus verschiedensten Quellen werden in der Dixendris AMS® Knowledge Base nutzbar gemacht**  
 In einem speziellen Datenmodell werden bestehende Kundendaten aus den operativen Transaktionssystemen, dem Data Warehouse oder Internetdiensten so dargestellt, dass sie für die Analyse und Messung des Kundenverhaltens, der Prognose des Kaufverhaltens und die Zielgruppenselektion für die Geschäftsfälle optimal genutzt werden können. Dabei müssen die Daten nicht ins Dixendris AMS® kopiert werden, sondern können als Service genutzt werden.
- 4. Dixendris AMS® berechnet automatisch einen individuellen Marketingplan für jeden Kunden und liefert den Steuerungsinput an alle Kundenkontaktkanäle**  
 In einem automatischen Run berechnen verschiedene Algorithmen aufgrund von unternehmensspezifischen Geschäftsregeln, welche Botschaften zu welchem Zeitpunkt über welchen Kanal an welchen Kunden mit welchen Unterlagen weitergegeben werden sollen – dies erfolgt kontinuierlich und systematisch.
- 5. Erfolgsmessung und kontinuierliche Verbesserung**  
 Die Ergebnisse von Geschäftsfällen und Kampagnen, der Grad der Zielerreichung, die Performance der Vertriebskanäle sowie das Verhalten der Kunden werden gemessen und dienen der systematischen, kontinuierlichen Verbesserung der Vertriebsleistung.

## Dixendris AMS® Architektur und Funktionsübersicht



Dixendris AG  
 Binningerstrasse 15  
 CH - 4051 Basel  
 Schweiz  
 T: +41 61 272 25 15  
 F: +41 61 272 25 16  
 info@dixendris.com  
 www.dixendris.com