

Auch im Massendialog die Zielgruppe treffen. **Mit dem agentes Push Communication Agent (aPCA)**

Treffen Sie gerade auch im Massendialog direkt die gewünschte Zielgruppe.

Der agentes Push Communication Agent (aPCA) ermöglicht eine automatisierte und anlassgetriebene Kommunikation per E-Mail.

aPCA reduziert Aktionskosten drastisch, erhöht die Vertriebseffizienz und entlastet das Personal im Front-Office.

Aktive Kommunikation fördert Kundenbindung

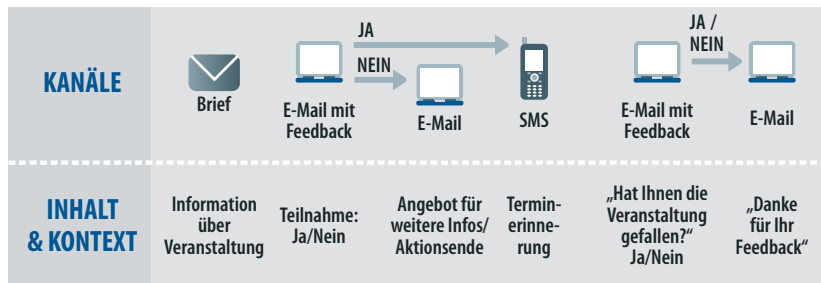
Verschiedene Anlässe, wie etwa der Geburtstag eines Kunden oder eine größere Summe auf dem Konto, laden Unternehmen wie beispielsweise Banken dazu ein, mit ihren Kunden persönlich in Kontakt zu treten. An Stelle einer Reaktion auf die Bedarfsäußerung eines Kunden, können Unternehmen aktiv kommunizieren und ihre bestehenden Kundenkontakte intensivieren.

Häufig jedoch gibt es Probleme in der Umsetzung. Um Kommunikationskanäle zu nutzen, die zum Kunden passen, müssen Strategien für die jeweilige Zielgruppe erarbeitet und umgesetzt werden. Eine kostengünstige Lösung ist der Online-Vertrieb. Kunden, die bereits über Online-Kanäle Interesse bekundet oder Produkte gekauft haben, sind affin für Kommunikationsmaßnahmen beispielsweise per E-Mail.

Vom Vertriebsimpuls zur E-Mail

Der agentes Push Communication Agent (aPCA) greift Vertriebsanlässe aus den Kundensystemen auf und nutzt diese als Basis für Kundenbindungs- und Kundenaktivierungsmaßnahmen. Zunächst wird definiert, welche Vertriebsanlässe genutzt werden sollen. Pro Vertriebsanlass wird ein zugehöriger Use Case hinterlegt. Sobald ein Kunde den entsprechenden Vertriebsanlass ausgelöst hat, verschickt der aPCA die vordefinierte E-Mail Nachricht an den Kunden. Die Vertriebsmitarbeiter können im Anschluss weitere Maßnahmen planen und durchführen.

Die serverbasierte Anwendung ist modular aufgebaut und kann je nach Bedarf zusätzliche Use Cases aufnehmen. Mit dem aPCA können auch weitere elektronische Kanäle angesprochen werden.



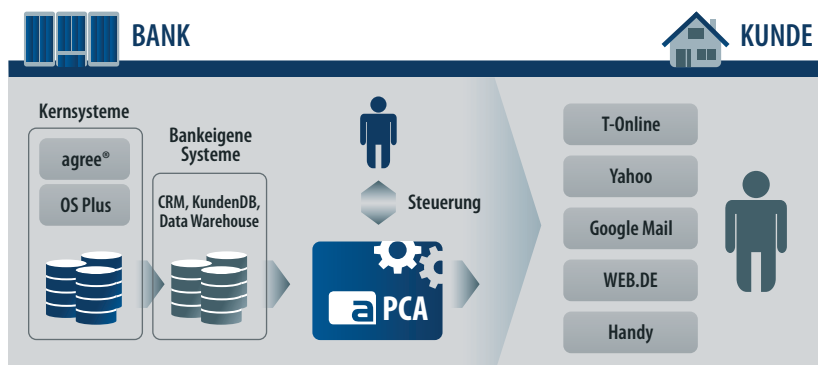
Beispiel für Kommunikationsprozesse im Rahmen einer Informationsveranstaltung

Kundenzufriedenheit wächst durch passgenaue Ansprache

Nichts ist effektiver, als einen Kunden direkt nach Abschluss eines Vertrages oder Kauf eines Produktes stärker an sich zu binden. Komplexe und breit gestreute Marketingkampagnen sind jedoch teuer und benötigen meist längere Vorlaufzeiten.

Mit dem aPCA können vorhandene Daten unmittelbar zur Umsetzung von individuellen Kundenbindungsmaßnahmen genutzt werden. Die Einsatzmöglichkeiten des aPCA sind vielfältig:

- Reaktivierung von Bestandskunden
- Erstaktivierung von Neukunden
- Kundenbindung bei Jugendlichen unter 24 Jahren
- Steigerung der Termintreue bei Beratungsterminen
- Statusinformationen an Kunden im Rahmen der Auftragsbearbeitung
- Wiederanlage von auslaufenden Anlageprodukten oder Verträgen



Viele Anlässe im Kundenkontext können zur individuellen Kommunikation genutzt werden. Die Ansprechhäufigkeit kann dabei mit dem aPCA fein justiert werden. Kunden profitieren von gesteigertem Komfort, da sie weniger Eigeninitiative aufbringen müssen, um mit dem Unternehmen in Kontakt zu treten.

Ihre Vorteile im Überblick

- Reduktion von manuellem Kommunikationsaufwand
- Ausschöpfung bislang ungenutzter Vertriebspotenziale
- Verbesserte Kundenbindung durch kontinuierliche Kundenansprache
- Ansprachegelegenheit für neue Zielgruppen
- Zeitnahe und standardisierte Kundenansprache



agentes GmbH

Stuttgart | Röpplstraße 19 | 70191 Stuttgart

Telefon: +49 (0)7 11 / 258 57-0 | Fax: +49 (0)7 11 / 258 57-299

Internet info@agentes.de | www.agentes.de

Sie haben Interesse?

Hier finden Sie weitere Informationen und können gerne Kontakt zu uns aufnehmen:

www.agentes.de/apca