

# BRAIN FORCE **KAMPAGNENMANAGEMENT**

Perfekte Kundengewinnung  
durch optimale  
Marketingunterstützung



- ▶ Aktive, personalisierte Kundenansprache
- ▶ Optimale Prozessunterstützung für die Finanzbranche
- ▶ Umfassende Informationsbasis für Marketingkampagnen
- ▶ Produktive Zusammenarbeit zwischen Marketing und Vertrieb
- ▶ Effiziente Implementierung und Anpassung an bestehende Prozesse

# BRAIN FORCE KAMPAGNENMANAGEMENT



*BRAIN FORCE Kampagnenmanagement ist der Schlüssel zur Wertschöpfung im Marketing für Versicherungen, Banken und Finanzdienstleister. Mit dem bewährten System von BRAIN FORCE zeigen Sie die Vielfalt, Flexibilität und Servicequalität Ihres Unternehmens bereits in der Kundenansprache. Das CRM-System bietet hochwertige Funktionalitäten für Dialogmarketing und vernetztes Arbeiten sowie eine umfassende Informationsbasis. Daraus entstehen intelligente und erfolgreiche Marketingkampagnen, die ein wichtiger Beitrag zu Neukundengewinnung und Cross Selling sind und Einfluss auf die Steigerung der Kundenzufriedenheit haben.*

## Neue Chancen im Dialogmarketing

### Professionelle Informationsgrundlage

*BRAIN FORCE Kampagnenmanagement* bietet einen vollständigen Überblick über alle Bestandskunden. Mehr als 1.000 Attribute, darunter Vermögensdaten, Vertragsdaten oder Einkommensdaten, können zu jedem Kunden hinterlegt werden. Dabei unterstützt Sie das System sowohl im B-C- als auch im B-B-Bereich: Privatpersonen und ihre Familien sowie die verschiedenen Ansprechpartner bei Unternehmenskunden aber auch Vertriebspartnern werden vernetzt dargestellt.

Durch das Zusammenspiel dieser umfassenden Informationsbasis mit intelligenter, flexibler Kampagnenfunktionalität wird eine aktive, individuelle Kundenansprache auf Basis moderner Kommunikations- und Informationstechnologien möglich.

### Produktive Vernetzung mit dem Vertrieb

*BRAIN FORCE Kampagnenmanagement* hat einen weiteren großen Vorteil: Die Lösung verbindet Marketing und Vertrieb und bietet beiden Bereichen optimale Arbeitsunterstützung. So lassen sich Kampagnen durchgängig von der Erstansprache durch Marketing bis zur Kundengewinnung im Vertrieb planen und steuern. Sie können sofort den Status bei der Bearbeitung von Leads intern im Vertrieb oder extern im Call Center sehen und ungewollten Entwicklungen bei Bedarf rasch gegensteuern. Im Gegenzug liegen jedem Vertriebsmitarbeiter alle erforderlichen Informationen zur bisherigen Ansprache und dem Produktportfolio eines Kunden vor. Denn *BRAIN FORCE Kampagnenmanagement* dokumentiert automatisch Informationen wie Kampagnenteilnahme oder die Häufigkeit der Ansprache.

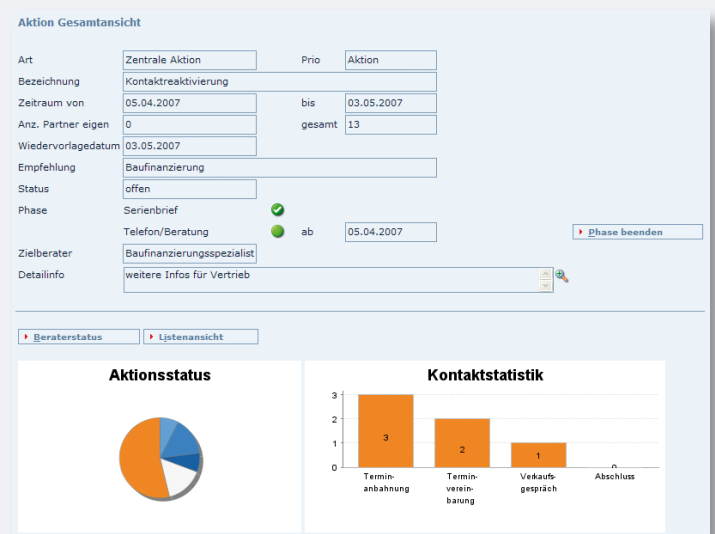
### Vollständige Entlastung bei Routineaktionen

Regelmäßige Kommunikationsmaßnahmen, wie der Versand von Standardinformationen, lassen sich auf Basis vordefinierter Regeln ausführen. Automatisch erhalten so zum Beispiel alle Kunden mit einem bestimmten Umsatz das VIP-Kundenmagazin zum festgesetzten Termin.

### Optimale Prozessunterstützung

*BRAIN FORCE Kampagnenmanagement* wurde speziell für die Finanzbranche entwickelt und ist optimal auf ihre Prozesse abgestimmt. Für die Implementierung der CRM-Lösung von BRAIN FORCE müssen damit weit weniger Ressourcen aufgewandt werden als im Markt üblich. Auch unternehmensspezifische Vorgehensweisen und Vorgaben lassen sich auf dieser Basis schnell integrieren.

Darüber hinaus bindet *BRAIN FORCE Kampagnenmanagement* die bestehende Softwarelandschaft produktiv ins Marketing ein und integriert die Funktionalität von Standard-Tools wie MS Word und MS Outlook sowie von Business Intelligence und Data Mining-Systemen. Über offene Schnittstellen zu ERP- und Informationssystemen findet zudem ein effizienter Datenaustausch statt.



*Grafische Erfolgskontrolle im BRAIN FORCE Kampagnenmanagement.*

„Durch die Entscheidung für BRAIN FORCE vermeiden wir unnötige und womöglich kostspielige Schnittstellenanpassungen. Auch der hohe Grad an Zuverlässigkeit und Verbindlichkeit in der Zusammenarbeit hat uns vollauf überzeugt.“

Godehard Laufkötter, Leiter der Abteilung Vertriebs-Controlling bei der HanseMercur Versicherungsgruppe, Hamburg



## Die richtige Kundenbasis

Mit wenigen Klicks lässt sich eine Kampagne in *BRAIN FORCE Kampagnenmanagement* aufsetzen. Über vorkonfigurierte Selektionsdefinitionen können Sie die entsprechende Kontaktbasis zusammenstellen. Dabei berücksichtigt das System auch situationsbezogene Filtermöglichkeiten. Für unbegrenzte Flexibilität bei der Datenauswahl können Sie Auswertungen aus bestehenden Data Mining- oder Business Intelligence-Tools in *BRAIN FORCE Kampagnenmanagement* als Selektionsbasis übernehmen.

## Optimale Steuerungsmöglichkeiten

Anhand übersichtlicher Statistiken und Grafiken sehen Sie ab Tag Eins jeder Kampagne den aktuellen Stand und die erzielten Ergebnisse – auf einen Blick. Eine wichtige Funktion ist dabei die Einbindung von externen Partnern. Alle Projektbeteiligten arbeiten zentral in einem System. Durch die HTML-basierte Anwendung können auch externe Dienstleister wie Call Center oder Druckereien das System schnell und sicher nutzen. Ein ausgefeiltes Rechtesystem sorgt dafür, dass jeder Anwender nur auf die für ihn relevanten Daten zugreift. Sie können beliebig viele Kampagnen gleichzeitig planen, umsetzen und steuern – in einem zentralen System.

## Effiziente, moderne Kommunikation

Um eine zielkundenspezifische Ansprache zu ermöglichen, ist *BRAIN FORCE Kampagnenmanagement* auf Dialogmarketing und Multichannel-Kommunikation ausgelegt. Informationen lassen sich über alle Kanäle direkt aus dem CRM-System in Form von Geschäftsbriefen und E-Mails mit oder ohne Datei-Anhängen verschicken. Anfragen und Rückläufe werden im System verwaltet. Für die weitere Bearbeitung können einzelne Kontakte oder Kontaktgruppen individuell an bestimmte Mitarbeiter delegiert werden.

## Beispiel BRAIN FORCE Kampagnenmanagement im Einsatz

- ▶ **Selektion:** Für das aktive Angebot einer Kfz-Versicherung mit Bündelrabatt werden alle Kunden mit Haushaltsversicherung, aber ohne Kfz-Versicherung ausgewählt. Ein weiteres Beispiel: Kontaktbasis für den Erwerb einer Eigentumswohnung mit Finanzierung sind alle Haushalte mit mehr als 500 EUR Mietkosten und einem Vermögen über 50.000 EUR.
- ▶ **Mailing:** Druckerei und Lettershop sind zum Versand eines Geschäftsbriefs über das CRM-System angebunden.
- ▶ **Telemarketing:** Der Call Center-Partner hat direkten Zugang zu den Adressen in *BRAIN FORCE Kundenmanagement* und dokumentiert dort alle Anrufe und Ergebnisse. Bei Inbound Calls stellt das System automatisch alle relevanten Kundendaten bereit.
- ▶ **Erfolgskontrolle:** Die Statistik zeigt besonders gute Ergebnisse bei Kunden über 45 Jahren und Mängel bei Ledigen unter 30. Noch während der Kampagne können Sie nachbessern und die Erfolgsrate der Aktion weiter steigern.

Aktion bearbeiten

Prio: Aktion

Bezeichnung: Kontaktkreiertivierung

Zeitraum von: 05.04.2007 bis 03.05.2007

Anzahl Partner: 7

Wiedervorlagedatum: 05.04.2007

Empfehlung: Baufinanzierung

Teilnehmerstatus: in Bearbeitung

Partner	Telefon	Status	WV	Kontaktart letzter/neuer Kontakt	Ergebnis letzter/neuer Kontakt	Aktion
Albrecht, Lothar (847921491)	04365/7223	offen	05.04.2007	Besuch durch Ku...	Beratung	<input type="button" value="Anfrage"/> <input type="button" value="E-Mail"/> <input type="button" value="SMS"/>
<b>Selektionsergebnisse:</b>						
Anzahl letzter Kontakt: 6 (27.06.2006)						
Gemeinschaftspraxis Maier-Steiner		offen	05.04.2007	Anruf durch uns	Interesse	<input type="button" value="Anfrage"/> <input type="button" value="E-Mail"/> <input type="button" value="SMS"/>
Dr. Albrecht, Nicole (296994574)	0049/523/5512	offen	31.05.2007	Anruf durch uns	Terminvereinbar...	<input type="button" value="Anfrage"/> <input type="button" value="E-Mail"/> <input type="button" value="SMS"/>
Ganslberger, Josef (481518038)	+49/8151/574831	offen	31.05.2007	Anruf durch uns	Terminvereinbar...	<input type="button" value="Anfrage"/> <input type="button" value="E-Mail"/> <input type="button" value="SMS"/>

gefunden: 4 Seite: 1/1 Intervall-Navigation:

Übersichtliche Kampagnenbearbeitung.

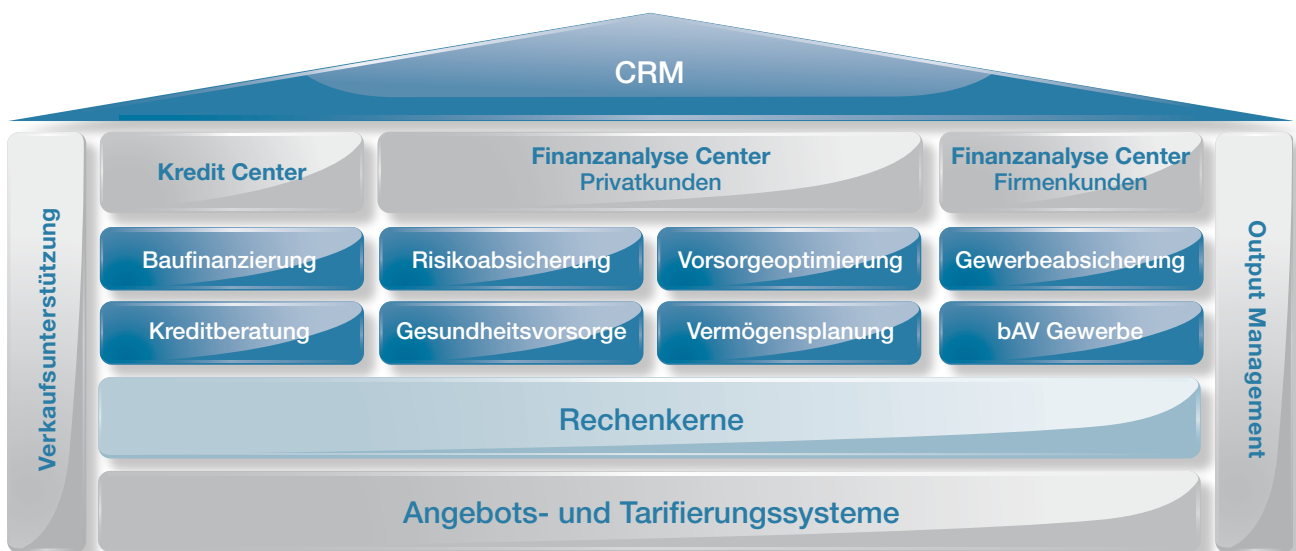
„Es geht nur gemeinsam mit einem verlässlichen Partner wie BRAIN FORCE. Am meisten haben uns die Kompetenz, die Einsatzbereitschaft und die stets partnerschaftliche Zusammenarbeit überzeugt.“

Marc Noeckel, Leiter der Abteilung Marketing/Markttechnik bei der RheinLand Versicherungsgruppe, Neuss

## BRAIN FORCE – der Partner der Finanzdienstleistungsbranche

### BRAIN FORCE bietet Software und Services

Wir entwickeln und implementieren Business-Lösungen, optimieren ITK-Infrastrukturen und rekrutieren IT-Experten. Die Lösungen basieren auf Best Practice-Vorgehensweisen, effektiven Services und innovativen Produkten. Kunden reduzieren ihre Total Cost of Ownership, erhöhen die Produktivität und steigern ihren Geschäftserfolg.



Die BRAIN FORCE FINAS Suite im Überblick.

## Über BRAIN FORCE

BRAIN FORCE ist ein führender IT-Dienstleister mit eigenen, innovativen Softwarelösungen. Das Unternehmen stellt seinen Kunden IT-Experten zur Verfügung und entwickelt Front-Office-Lösungen für Finanzdienstleister. Das Angebot basiert auf effektiven Services und innovativen Produkten. Die BRAIN FORCE Software GmbH mit Sitz in München und Niederlassungen in Frankfurt und Köln ist Teil der börsennotierten BRAIN FORCE HOLDING AG, Wien. Die deutsche Gesellschaft zählt rund 350 Mitarbeiter, erzielte im Geschäftsjahr 2010/11 einen Umsatz von EUR 36 Mio. und trägt damit ungefähr die Hälfte zum Konzernumsatz bei. Die Lösung BRAIN FORCE Vorsorgeoptimierung sowie die Rechenkomponenten BRAIN FORCE Steuer- und Sozialversicherungsrechner sind vom TÜV Saarland zertifiziert. Damit gewährleistet das Unternehmen ein Maximum an Investitionssicherheit.

Die in dieser Publikation enthaltenen Informationen können ohne vorherige Anündigung geändert werden. Die vorliegenden Angaben werden von der BRAIN FORCE HOLDING AG und ihren Konzernunternehmen bereitgestellt und dienen ausschließlich zur Information. Die BRAIN FORCE HOLDING AG übernimmt keinerlei Haftung oder Garantie für Fehler oder Unvollständigkeiten in dieser Publikation. Die BRAIN FORCE HOLDING AG steht lediglich für Produkte und Dienstleistungen nach der Maßgabe ein, die in der Vereinbarung über die jeweiligen Produkte und Dienstleistungen ausdrücklich geregelt ist. Aus den in dieser Publikation enthaltenen Informationen ergibt sich keine weiterführende Haftung.