

Promotion-Aktionen ruck-zuck im Griff: „Märkte Verwaltung“ optimiert dezentrale Werbeaktionen

Hamburg/Lüneburg, 17. Mai 2010 – Wer Promotion-Aktionen an vielen, dezentralen Standorten durchführt, braucht jederzeit den schnellen Überblick: Welche Standorte sind erfolgreich? Welche nicht? Wo besteht Verbesserungspotenzial? Eine im IT-Haus SIMAJA entwickelte Anwendung bietet ab sofort die optimale Lösung für Unternehmen und Vereine, die ihre Promotion-Aktionen jederzeit im Griff behalten wollen.

Die webbasierte Anwendung „Märkte Verwaltung“ ist das ideale Steuerungstool für regional oder sogar bundesweit verteilte Werbe-Aktionen: Der Erfolg von Promotion-Teams an den unterschiedlichsten Standorten lässt sich jederzeit verwalten, auswerten und optimieren. Hat der Einsatz am Promotion-Stand in Supermarkt A den erwünschten Erfolg gebracht? Oder war der Standort vor U-Bahn-Station B doch gewinnbringender? Mit welcher Besetzung machen Promotion-Teams den meisten Umsatz? Auf all diese Fragen, die bei dezentralen Werbe-Aktionen tagtäglich anfallen, gibt die „Märkte Verwaltung“ Antwort. Kunden können alle relevanten Daten aus laufenden Promotion-Aktionen einpflegen und nach den entscheidenden Kriterien auswerten.

„Die Anwendung entstand ursprünglich auf Anfrage eines Kunden, der für gemeinnützige Vereine Promotion-Aktionen in 11.000 Supermärkten deutschlandweit durchführt“, so Bernd Grote, Geschäftsführer der SIMAJA. Jetzt steht die Anwendung allen Unternehmen und Vereinen mit hohem Promotion-Bedarf zur Verfügung. Die „Märkte Verwaltung“ ist webbasiert und wird je nach Nutzung abgerechnet. Für Kunden entfallen damit sowohl Installationsaufwand als auch die Notwendigkeit technische Kapazitäten bereit halten zu müssen; die Anwendung ist jederzeit sofort einsatzbereit.

Die laufende Auswertung vergangener Aktionen ist dabei längst nicht alles, was die „Märkte Verwaltung“ kann. Auf Basis der bestehenden Daten lassen sich Promotion-Aktionen ständig verbessern und optimiert planen. So lassen sich zeitliche Engpässe ebenso vermeiden wie Leerlauf oder Personalmangel an bestimmten Standorten. Außerdem können Promotion-Planner ihre Teams so zusammenstellen, wie sie am erfolgreichsten arbeiten. Mit Bildern von Standorten (z. B. aus Supermärkten) sowie den entsprechenden Kontaktdaten der Ansprechpartner werden die Promotoren gezielt auf ihren Einsatz vorbereitet. Die Daten über erfolgte Abschlüsse werden nach Ende einer Aktion vom Promotion-Team an die Planungsstelle geliefert und dort ohne großen Aufwand eingepflegt – und schon stehen sie als Datenbasis für zukünftige Aktionen zur Verfügung.

Über SIMAJA:

Die SIMAJA bietet moderne, innovative Lösungen im Bereich Internet. Das Unternehmen begleitet Kunden bei der Einführung der RedDot / Open Text Web-Solution oder dem TYPO3 Content-Management-System. Von der Planung über die Konzeption bis zur Implementierung und Qualitätssicherung. Nach der Inbetriebnahme der Lösung ist SIMAJA Partner mit laufendem Support und kontinuierlicher Weiterentwicklung.

Pressekontakt/Für Rückfragen:

SIMAJA

Internet Solutions

SIMAJA - Internet Solutions
Georg-Leppien-Straße 7 - 21337 Lüneburg
Telefon +49 (0)4131 - 75 800-0 - Fax +49 (0)4131 - 75 800-29
E-Mail: info@simaja.de - Internet: www.simaja.de