



„Mit Jedox habe ich Kunden, Kampagnen und Märkte immer im Blick. Dadurch optimiere ich unseren ROMI.“

Jedox für Marketing

Sie sehen den Kunden vor lauter Daten nicht?

Erst wer potenzielle Kunden entlang ihrer Customer Journey begleitet und die Datenspuren richtig interpretiert, kann zielgerichtete Kampagnen fahren. Doch häufig sind diese marketingrelevanten Informationen in verschiedensten Datenquellen und Insellösungen verteilt und lassen sich bestenfalls mühsam in händisch zusammengestellten Excel-Blättern aufbereiten. Nicht nur wird die tagesaktuelle Datenanalyse so erschwert, sondern es fehlen häufig Ressourcen zur intelligenten Auswertung und Deutung der Daten. Die Folge: Marketingaktionen und -budgets werden regelmäßig aus einem „Bauchgefühl“ heraus verteilt, anstatt auf messbare Daten und Erfolge zurückzugreifen.

Mit Jedox zurück in den Driver Seat

Jedox unterstützt Sie mit einer Self-Service-Lösung für Planung, Analyse und Reporting dabei, die Marketingrevolution zu meistern: Von Funktionsumfang über Skalierbarkeit bis hin zu Auswertungskomplexität und Big Data-Fähigkeit trifft die Jedox Suite sämtliche Anforderungen moderner Marketer und bietet eine schnell zu implementierende Lösung, um Ihnen zu mehr Erfolg zu verhelfen.

Sämtliche Daten können automatisiert aus Ihrem CRM, ERP oder Data Warehouse angebunden und flexibel konsolidiert und analysiert werden. Auf diese Weise greifen Sie immer auf die neusten Aufträge und aktualisierten Inhalte, etwa Kennzahldefinitionen, zu und können zudem Ihre Vertriebsdaten mit Informationen aus der Cloud, mit demografischen Statistiken und Marktdaten verknüpfen.

Beispiele von Jedox-Lösungen für das Marketing:

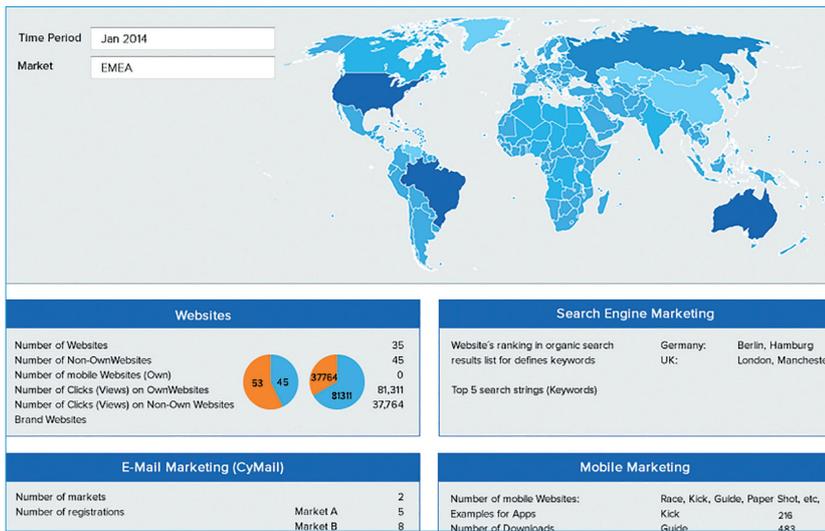
- ✓ Kunden-Segmentierung
- ✓ Cost per Lead-Analysen
- ✓ Kundentreue- und Kundenbindungs-Management
- ✓ Marketing ROI
- ✓ CRM Analytics
- ✓ Merchandise- & Promotion-Planung und Steuerung
- ✓ Web Analytics
- ✓ Wettbewerbs-Analysen
- ✓ Kunden-, Produkt- und Channel-Deckungsbeitragsrechnung

Herausforderungen im Marketing

- ▶ Explosion der Kommunikationskanäle
- ▶ Rasante Veränderung durch neue Technologien
- ▶ Wachsende Datenvielfalt und -mengen
- ▶ Emanzipation des Nachfragers
- ▶ Verschärfter Wettbewerb
- ▶ Wachsende Forderungen nach kontinuierlichen Effizienznachweisen

„Das Beschaffen und Aufbereiten der Affiliate-Netzwerk-Daten beanspruchte Firmen-Ressourcen bis dato in nicht unerheblichem Maße. Diese Zeit konnte dank Jedox deutlich reduziert werden. Damit können die Kundenbetreuer heute spezifische Kundenanforderungen fokussierter bearbeiten.“

(Bianca Weißflog, Data Process Manager, United Digital Group)



Online Marketing-Performance Analyse mit Jedox

Multidimensionale Marketing-Insights

Analysieren Sie Umsätze, Absätze, Rabatte oder Deckungsbeiträge verteilt nach Vertriebsmitarbeiter, Region, Produkt oder Vertriebskanal – und zwar ad-hoc und flexibel bis auf Einzelbelegebene.

Wichtige Daten werden mit Jedox effizient über Web, Mobile oder über MS Office-Anwendungen verteilt und wieder zentral eingesammelt und folgen so der dynamischen Marketing- und Vertriebsrealität.

Vertriebserfolge planen

In der multidimensionalen Jedox-Logik werden zahlreiche Kriterien zur Marktbeschreibung und –Analyse (Channel, Kommunikationskanal, Region, Produkt, uvm.) für die detaillierte Analyse, Planung und Reporting Ihrer Kampagnenperformance abgebildet.

Relevante Kennzahlen zur Marketingsteuerung können zudem stets flexibel angepasst werden, um schnell auf Marktveränderungen reagieren zu können. Selbstständig Berichte zu generieren oder Ad-hoc Analysen bereitzustellen ist durch die Excel-ähnliche Oberfläche auch ohne IT-Know-how möglich. Und dank der skalierbaren Architektur können Sie auch umfangreichere Datenvolumina nahezu „in real-time“ analysieren.

Erfahren Sie mehr auf www.jedox.com und entdecken Sie Business-driven Intelligence für Ihr Unternehmen.

Kontakt: Jedox AG

web: jedox.com
 mail: info@jedox.com
 blog: blog.jedox.com

Ihre Vorteile: In kürzerer Zeit zu einem höheren ROMI



Fokus auf das Wesentliche

Die zeitraubende manuelle Aufbereitung und Konsolidierung von Excel-Listen entfällt. Stattdessen können Sie sich auf die Interpretation der Daten und die intelligente Orchestrierung Ihrer Marketingaktivitäten konzentrieren.



Zielgerichtete Kampagnen

Nutzen Sie freiwerdende Ressourcen, um Ihre Kampagneneffizienz und Zielgenauigkeit zu steigern sowie deren Nachbereitung zu verbessern.



Marketingbudget effizienter allozieren

Erzielen Sie einen höheren ROMI durch die systematische Planung, Analyse und Kontrolle Ihrer Marketingspendings.



Fundierte Entscheidungen

Statt das Marketingbudget „aus dem Bauch heraus“ zu verteilen, unterstützen Sie aussagekräftige Kennzahlen bei einem zielorientierten Einsatz Ihrer knappen Ressourcen. Dadurch sichern Sie Ihre Entscheidungen stärker ab.



Mehr Transparenz

Begleiten Sie Ihre strategische Ausrichtung durch transparentere Daten und Workflows.



High Performance-Technologie

Optimieren Sie Ihre Markt- und Kundensegmentierung besonders schnell durch die Kombination aus multidimensionaler Datenbanktechnologie und Predictive Analytics.