

# // Marketing Management by doubleSlash

## Mehr Erfolg durch agilere Marketing-Prozesse



Erfolgreiche Projekte haben gezeigt, dass Marketing Management nicht nur Bestehendes optimiert, sondern auch Neues erschließt. Denn agile und transparente Abläufe ermöglichen die Konzentration auf das Wesentliche: Marketing.

1

2

3

4

5

**Anforderungen, die an Marketing- Abteilungen und deren Mitarbeiter gestellt werden, steigen stetig. Marketing Management hilft dabei, diese zu erfüllen.**

Erfolgreiche Marketing-Arbeit wird wesentlich bestimmt durch effiziente und transparente Kommunikationswege. Informationen müssen zentral, verbindlich und stets aktuell zur Verfügung gestellt werden. Zusätzlich wachsen die internen Strukturen, neue Marktsegmente entstehen, Produkte werden komplexer und müssen marktspezifisch positioniert werden. Denn wenn die Zielgruppe verfehlt wird, läuft auch die kreativste Kampagne ins Leere.

Durchgängige Prozessunterstützung mit geeigneten IT-Systemen ist einer der Schlüsselfaktoren für Effizienz. So nutzt man ERP-Systeme für die Unternehmenssteuerung und CRM für die Vertriebssteuerung. Dagegen gilt für das Marketing bislang, dass Kreativität gegen Automatisierung steht. Eine weitreichende Flexibilität der Systeme ist deswegen ein zentrales Kriterium, wenn es um IT-Unterstützung im Marketing geht.

Ein modernes Unternehmen wird Erfolg haben, wenn es in der Lage ist, Innovationen hervorzu- bringen und diese schnell in marktreife Produkte umzusetzen. Es ist jedoch nicht damit getan, die Time-to-market zu reduzieren. Eine hohe Markt- und Kundenkenntnis trägt dazu bei, die Erfolgs- chancen neuer Produkte zu erhöhen.

Voraussetzung für eine hohe Markt- und Kunden- kenntnis ist eine effektive, d. h. transparente und messbare Kommunikation. Dazu trägt ein orga- nisatorischer und technischer Rahmen bei, in dem der Mitarbeiter sich auf seine Marketing- Kernaufgaben konzentrieren kann, anstatt Infor- mationen zu sammeln und zu verteilen.

Studien haben gezeigt, dass der durchschnittliche Mitarbeiter im Marketing mehr als 60 % sei- ner Zeit mit Recherche, Organisation und Distribution von Informationen beschäftigt ist. Eine Aufgabe, deren Aufwand durch Unterstüt- zung von IT-Tools reduziert werden kann.





Wir setzen dabei auf unsere große Sammlung von bewährten Komponenten, die alle eine Vielzahl von Problemstellungen im Marketing abdecken. Im Kern steht dabei das „Marketing Cockpit“, welches eine Plattform für Marketing Management darstellt und dem Anwender auf einer browserbasierten Oberfläche sämtliche Komponenten und Tools zugänglich macht.

### Fazit

Marketing Management steht in der Rolle eines „Business-Enabler’s“, indem es hilft:

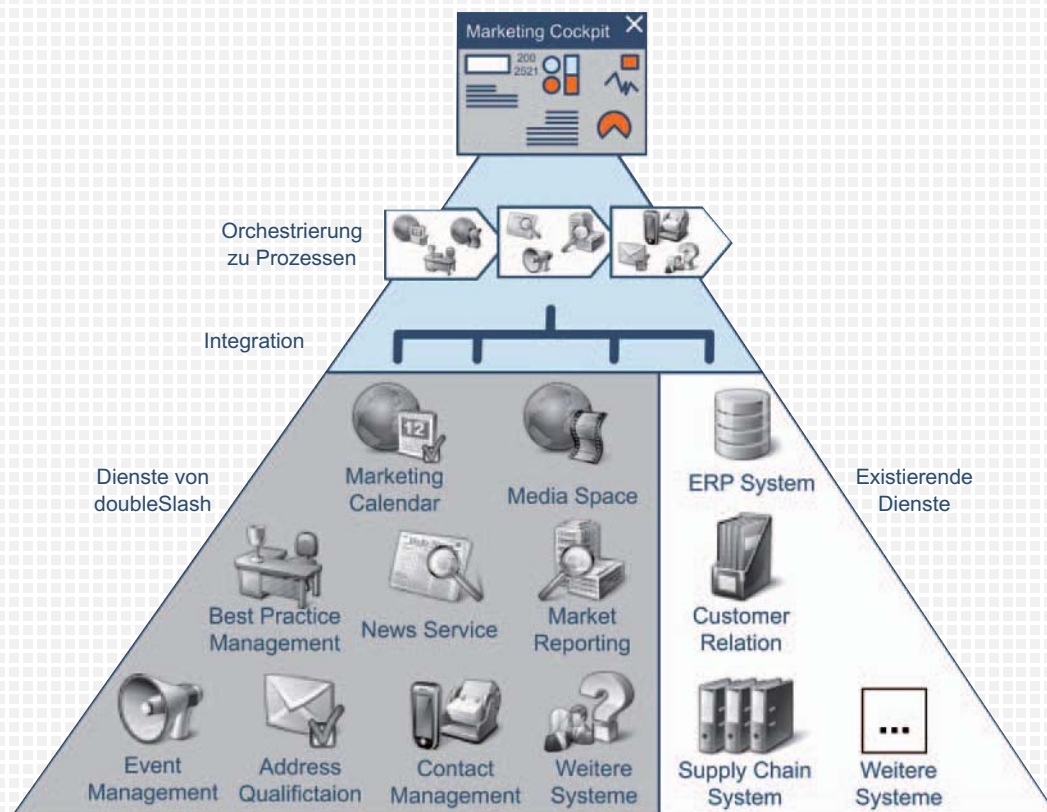
- > Produkte bedarfsgerecht zu entwickeln,
- > die Time-to-market zu verkürzen,
- > detaillierte Markt- und Kundenkenntnis bereitzustellen und
- > die Informationsqualität und -quantität in der kompletten Demand Chain zu erhöhen.

### Kontakt

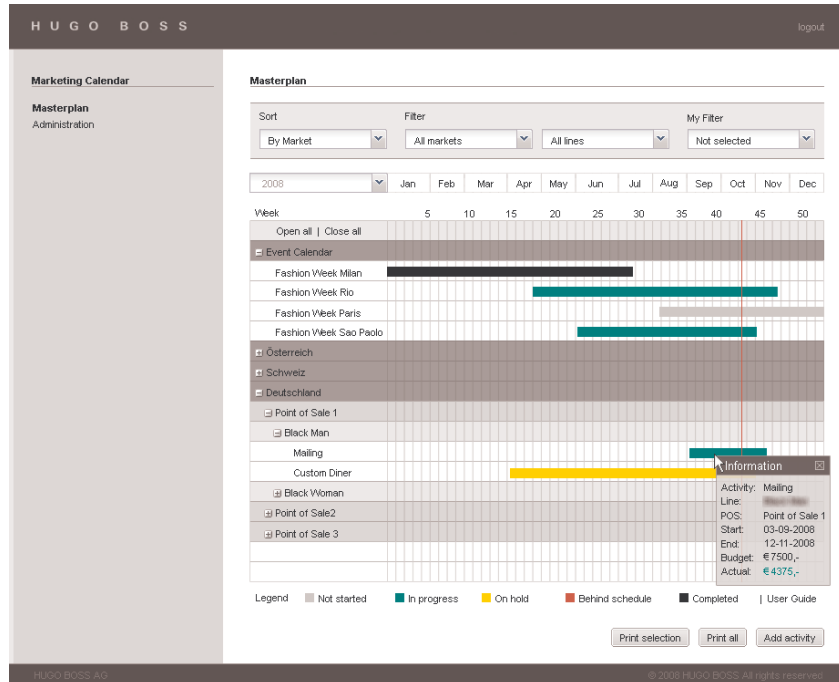
Sprechen Sie mit uns über unsere Projekte und Ihre Ideen! Oder besuchen Sie uns in Friedrichshafen.



Oliver Belikan  
Tel.: +49 7541 70078-0  
info@doubleSlash.de



## HUGO BOSS AG: Marketing Calendar Marketingplanung im Retail



**HUGO BOSS** logout

**Marketing Calendar**

**Masterplan**  
Administration

Sort: By Market | Filter: All markets | My Filter: All lines | Not selected

2008 | Jan | Feb | Mar | Apr | May | Jun | Jul | Aug | Sep | Oct | Nov | Dec

Week: 5 10 15 20 25 30 35 40 45 50

Open all | Close all

**Event Calendar**

- Fashion Week Milan
- Fashion Week Rio
- Fashion Week Paris
- Fashion Week Sao Paolo

**Osterreich**

**Schweiz**

**Deutschland**

- Point of Sale 1
  - Black Man
  - Mailing
  - Custom Diner
- Point of Sale 2
- Point of Sale 3

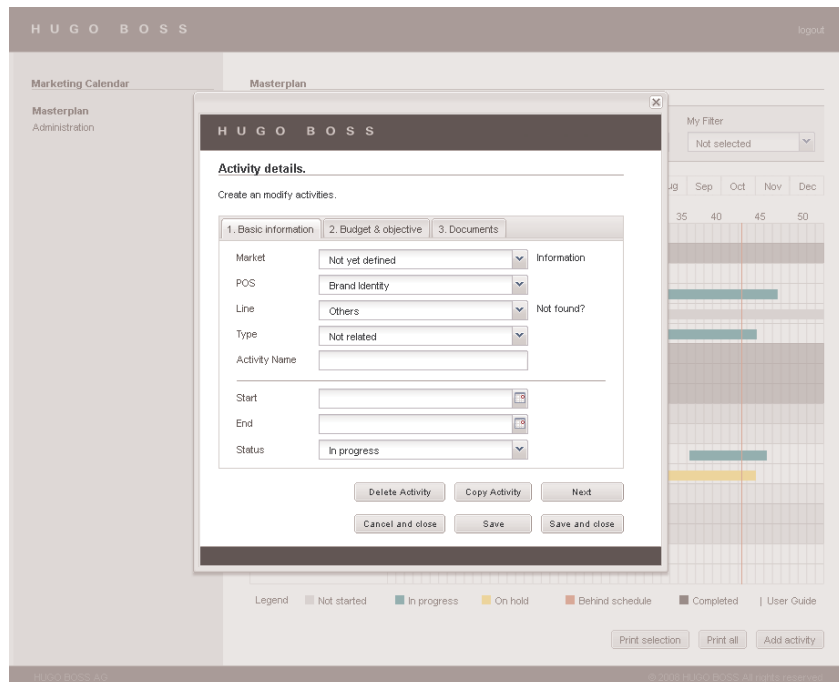
**Information**

Activity: Mailing  
Line:   
POS: Point of Sale 1  
Start: 03-09-2008  
End: 12-11-2008  
Budget: €7500,-  
Actual: €4375,-

Legend:   
Not started   
In progress   
On hold   
Behind schedule   
Completed   
User Guide

Print selection | Print all | Add activity

HUGO BOSS AG © 2008 HUGO BOSS. All rights reserved.



**HUGO BOSS** logout

**Marketing Calendar**

**Masterplan**  
Administration

My Filter: Not selected

2008 | Jan | Feb | Mar | Apr | May | Jun | Jul | Aug | Sep | Oct | Nov | Dec

Week: 35 40 45 50

**Activity details.**

Create or modify activities.

1. Basic Information | 2. Budget & objective | 3. Documents

Market: Not yet defined | Information

POS: Brand Identity

Line: Others | Not found?

Type: Not related

Activity Name:

Start:

End:

Status: In progress

Delete Activity | Copy Activity | Next

Cancel and close | Save | Save and close

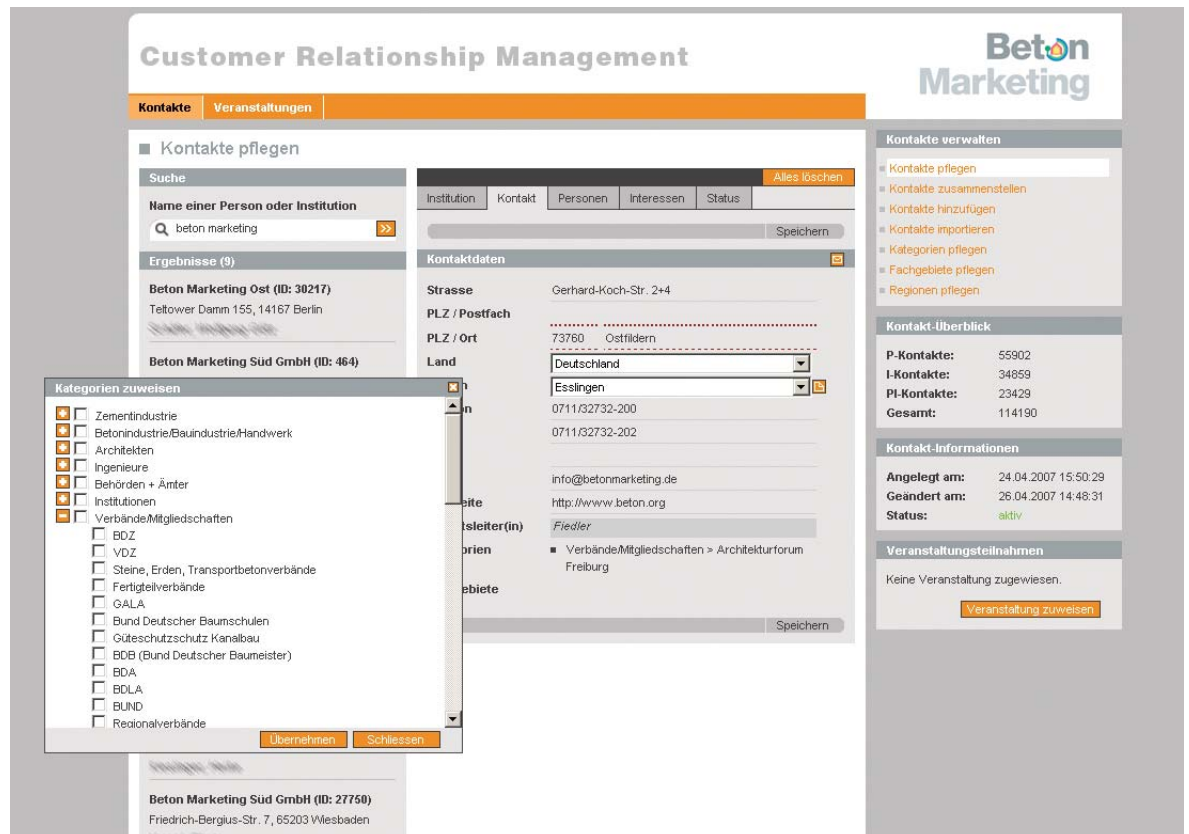
Legend:   
Not started   
In progress   
On hold   
Behind schedule   
Completed   
User Guide

Print selection | Print all | Add activity

HUGO BOSS AG © 2008 HUGO BOSS. All rights reserved.

## Beton Marketing: BM CRM

Kontakt- und Adressdaten qualifiziert einsetzen



The screenshot displays the 'Customer Relationship Management' interface for Beton Marketing. The main navigation bar includes 'Kontakte' and 'Veranstaltungen'. The 'Kontakte pflegen' section shows a search for 'beton marketing' with results for 'Beton Marketing Ost (ID: 30217)' and 'Beton Marketing Süd GmbH (ID: 464)'. A 'Kategorien zuweisen' dialog box is open, listing various industry categories such as 'Zementindustrie', 'Betonindustrie/Bauindustrie/Handwerk', 'Architekten', 'Ingenieure', 'Behörden + Ämter', 'Institutionen', and 'Verbände/Mitgliedschaften'. The 'Kontaktdaten' form for 'Beton Marketing Süd GmbH (ID: 27750)' is visible, showing details like 'Strasse: Gerhard-Koch-Str. 2+4', 'PLZ / Postfach: 73760 Ostfildern', 'Land: Deutschland', 'PLZ / Ort: Esslingen', and 'Fiedler: Verbände/Mitgliedschaften > Architekturforum Freiburg'. The right sidebar contains 'Kontakte verwalten' (with options like 'Kontakte pflegen', 'Kontakte zusammenstellen', etc.), 'Kontakt-Überblick' (showing counts for P-Kontakte: 55902, I-Kontakte: 34659, PI-Kontakte: 23429, Gesamt: 114190), and 'Kontakt-Informationen' (showing creation and modification dates and status).