

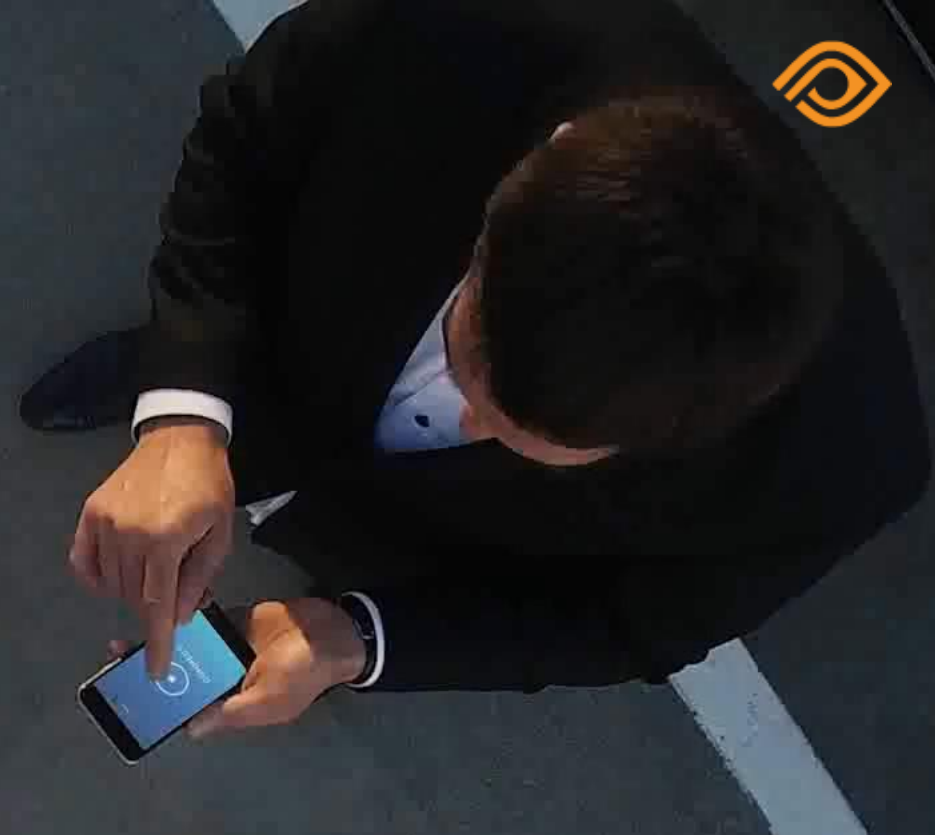


ARGUS DATA INSIGHTS

Transformation total Sales Summit Hamburg

Hamburg, 05.05.2023

Über ARGUS DATA INSIGHTS



DAS MACHT UNS EINZIGARTIG



№1 Media-Intelligence-Unternehmen mit größter Medienabdeckung im DACH-Raum



Einzigartiger Daten-Pool für Analysen und Insights



Die besten Key Opinion Leader für hervorragende Kampagnen und Events



125 Jahre Erfahrung und persönliche Beratung



Transformation total ... was heißt das für uns?

Kommerzielle Migration

Stück zu Flat

Für Medienbeobachtung und
Medienspiegel.

Neue Produktionsprozesse

100 % digital

Neuer digitaler Verarbeitungsprozess.



Papier zu Digital

Moderne User-Experience

Neues Produkterlebnis im Ecosystem der
Kund*innen (ARGUSspot).

Von Papier-Clippings zur digitalen User Experience



1984



2022



Medieneingang



Schneiderei



Bis
November
2022

Nachzieherei



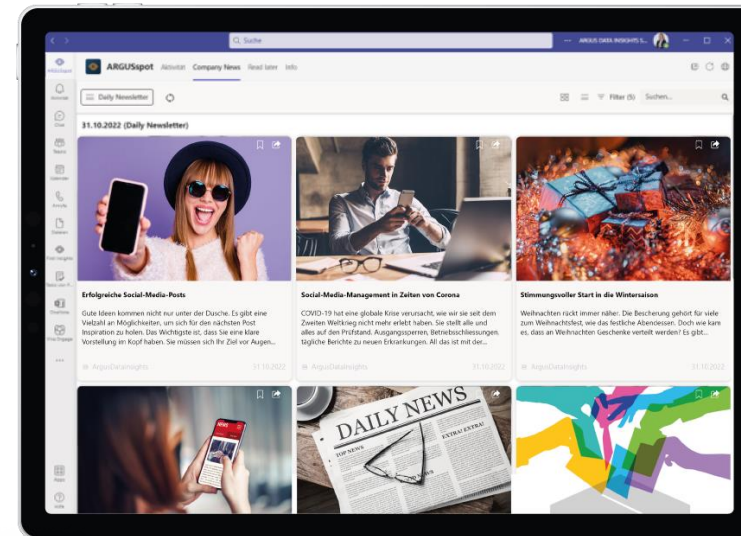
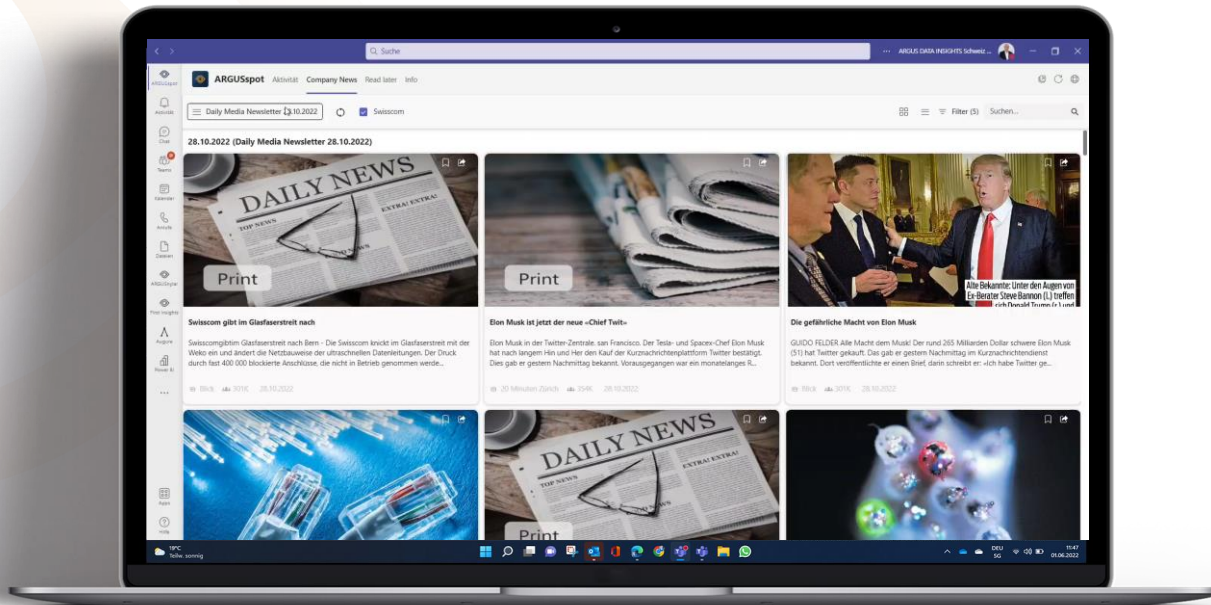
Sujetblatt





Medienresonanz jederzeit und überall abrufen

Mit **ARGUSspot** für **Microsoft Teams**, **Android** und **iOS** und der Web-Plattform **ARGUS Portal** können Kund*innen ihre Medienspiegel jederzeit und von jedem Gerät aus abrufen.



Gold
Microsoft Partner



Migration von Stück- auf Flat Pricing

1

Migration von 2'000 Kund*innen und 5'000 Abonnements auf **Flat Pricing** innerhalb von 9 Monaten.

2

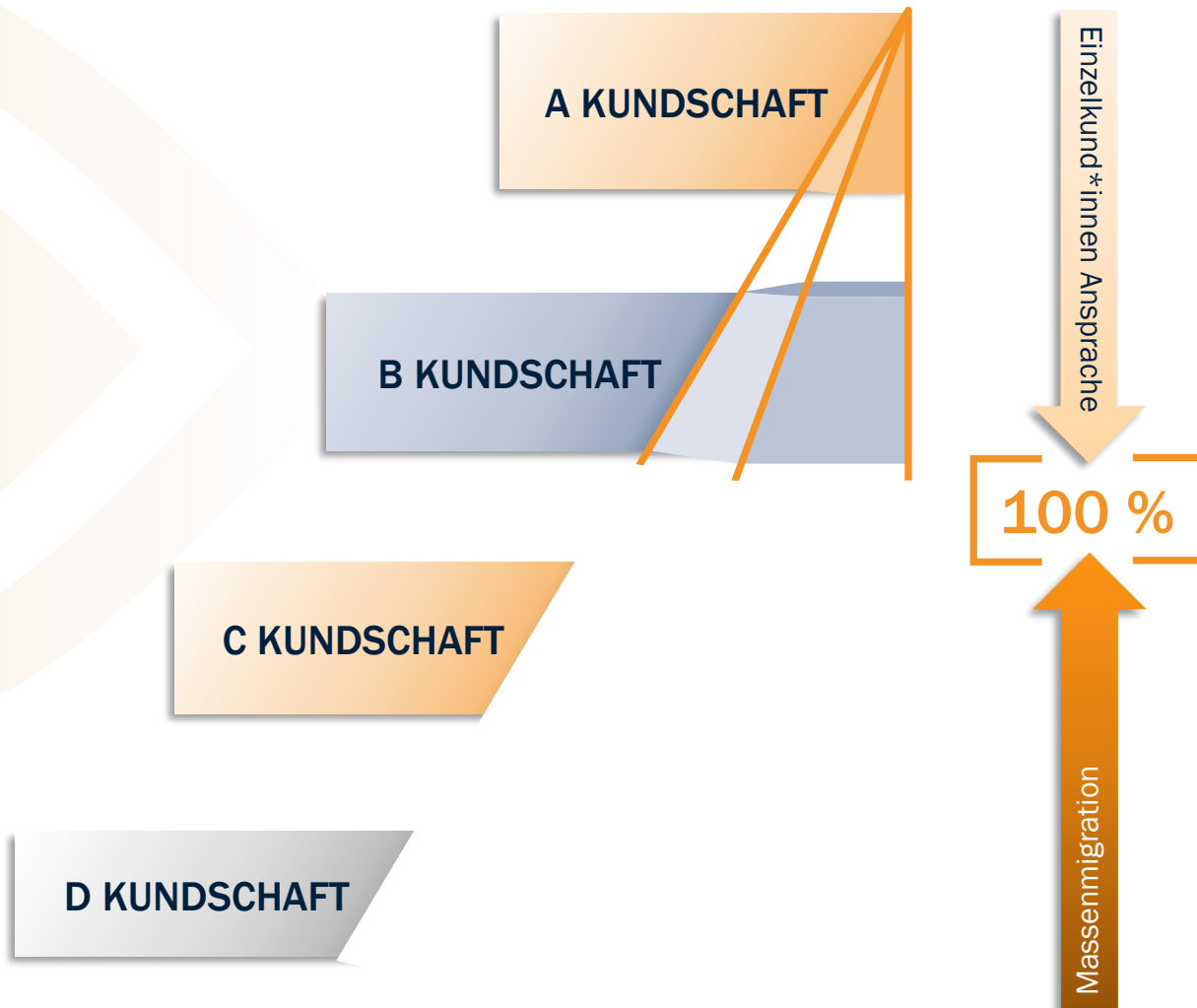
Umstellung von Papier Clippings auf **digitale User-Experience in ARGUSspot** bis Ende 2022.

... und das alles gleichzeitig!





Herausforderung Migration aller Kund*innen



- Key Accounts 1on1
- A und B Kund*innen (ca. 30 % Anzahl, aber 70 % Umsatz)
- Gesicherte Leistungen und Rahmenverträge

- 70 % der gesamten Kund*innen
- Individuelle Ansprache durch Mailings
- Jede*r Kund*in hat individuelle Vertragsdaten
- Cluster auf Kund*innen Use Cases
- Kontinuierliche Betreuung durch Account Manager
- Präzises Controlling



Marketing-Kampagne Migration



**Informationsschreiben
an alle Kund*innen**



**Kommunikation in
Wellen (19 Cluster,
43 Mailvorlagen)**



**Digitale
Vertragsdokumente**



**Physische Verträge
und Flyer per Post**



**Telefonischer
Support durch
Sales**

Segmentierte und personalisierte Marketingmaßnahmen

Zielgruppen-Segmentierung in MS Dynamics 365 (Cluster)

Personalisierter und automatisierter E-Mail-Versand der Vertragsanpassung

Key Facts



Openrate

Zwischen 40-70 %



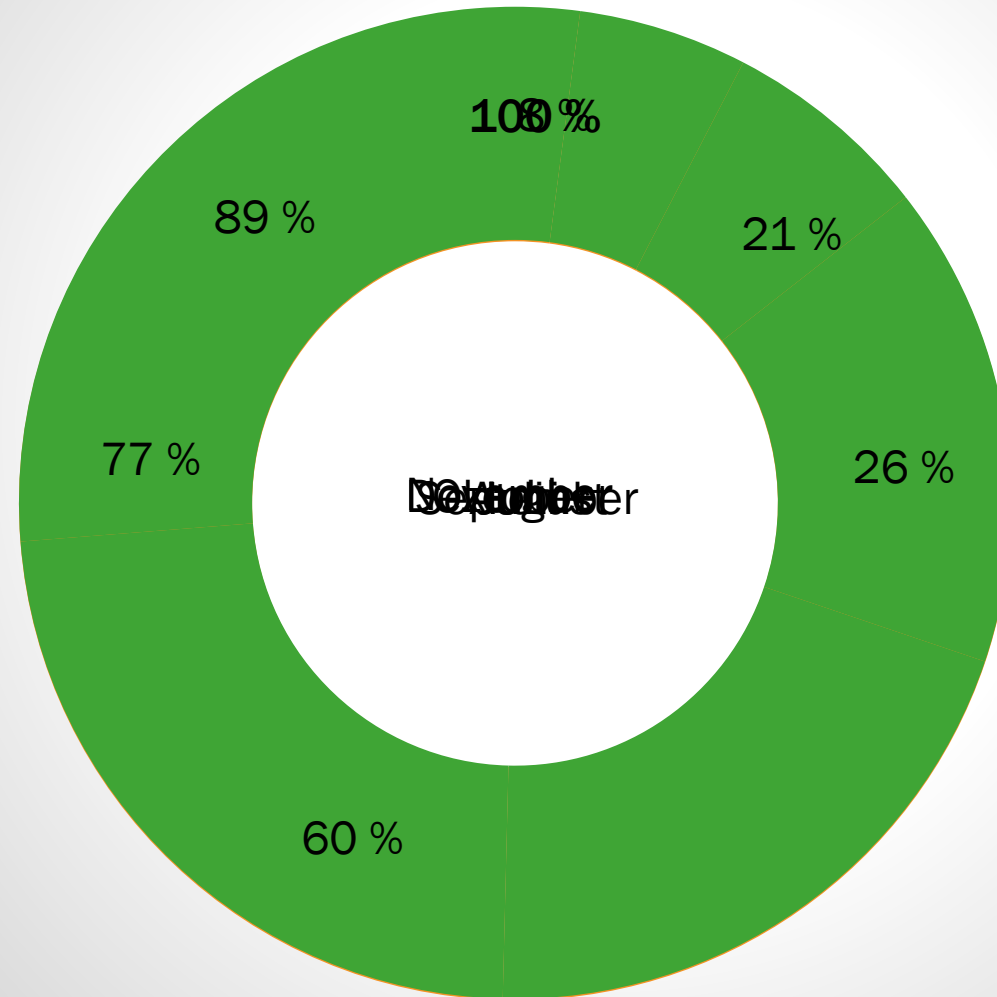
Direkte Vertragsabschlüsse

Anfänglich 18 %, später bis zu 24 % pro Cluster





Migrationsfortschritt auf
Abo-Ebene
(Insgesamt 5'000)



Aktivitäten Taskforce: Konkreter Beitrag





Super Sales Team mit Winning Mindset





Über die strategischen Pfeiler zum Wachstum ab 2023



Fokus

Migration

Neukund*innen vs. Migration
Maximaler Vertriebsfokus



Stabilität

Produktionsprozess

Stabilisierung des Kerngeschäftes
Einführung einer neuen Produktion



Digitalisierung

Strategie 2023

Marktführer Digitale User Experience
Basis für Wachstum 2023



**Vielen Dank
für Ihre Aufmerksamkeit**