

# VERLAG



Innovative webbasierte AboVertriebslösung die den Kunden in den Mittelpunkt stellt.



## 360° Abonnenten-Sicht

Der Abonnent ist ein zentraler Teil des Erfolges Ihres Unternehmens und es gilt diesen als Stammleser möglichst lange zu behalten. Nebst einer zuvorkommenden und kundenorientierten Einstellung der Mitarbeiter bedarf es auch einer AboVertriebslösung die den Vertrieb bei seiner anspruchsvollen Aufgabe vollumfänglich unterstützt. Der Verkauf verfügt mit DM[abovertrieb] über alle Informationen, um eine potentielle Verkaufschance zu erkennen.

Nebst den Kundenservice orientierten Informationen erhalten Sie aus der AboVertriebslösung alle relevanten Statistikdaten, die Sie für eine reibungslose kurzfristige und langfristige Planung benötigen. Hierfür stehen Ihnen heute über 150 verschiedene Reports zur Verfügung. Sollten diese nicht ausreichen, dann können Sie beliebige eigene Reports erstellen.

Damit die Anforderungen der Abonnenten sowie die der internen Stellen auch sicher und schnell verarbeitet werden können, ist eine einfache und komfortable AboVertriebslösung eine wichtige Voraussetzung. Mit DM[abovertrieb] erhalten Sie eine Web 2.0 basierenden Technologie die es Ihnen erlaubt die Oberfläche ganz Ihrer Arbeitsweise anzupassen. Bestehende Vorlagen unterstützen zum Beispiel ein workfloworientiertes Arbeiten, während eine andere Vorlage mehr den Kunden in den Fokus stellt und eine marketingorientierte Sicht erlaubt.

Zudem stehen Ihnen mit DM[träger], DM[auftrag] und DM[map] drei weitere mächtige Module als Ergänzung zur Verfügung.



# 360° Abonnenten-Sicht

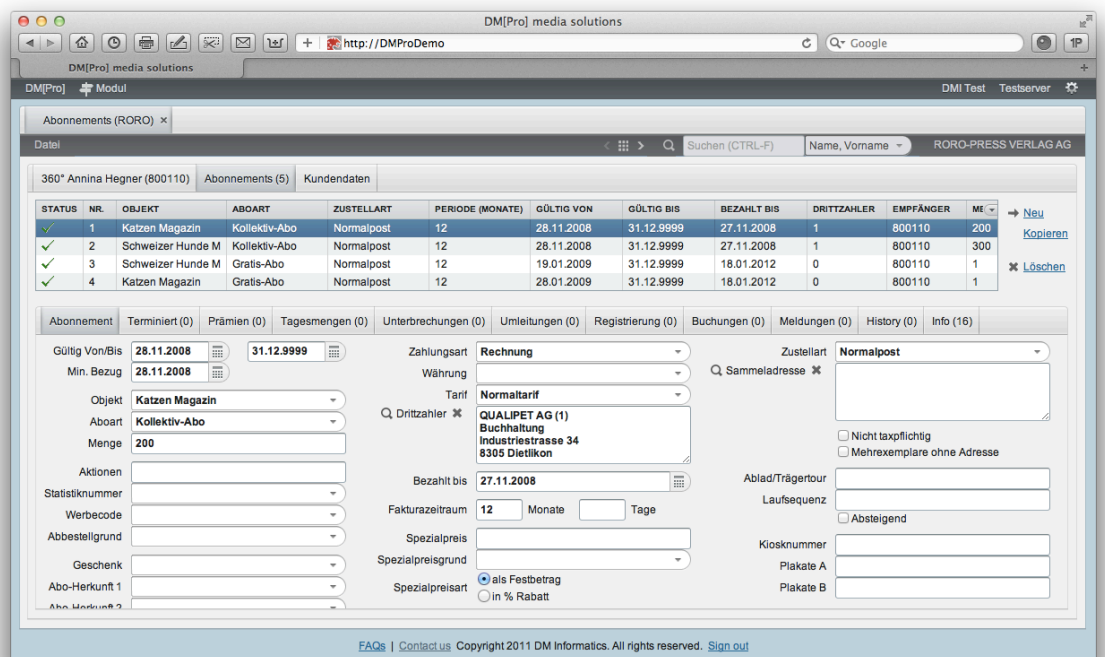
## Innovativ und Kundenorientiert

DM[abovertrieb] basiert auf der Erfahrung im Verlagsgeschäft von über 20 Jahren. Bei der Entwicklung wurde speziell darauf geachtet, die Anwendung selbsterklärend und übersichtlich zu gestalten.

Die webbasierte Lösung hat eine flexible Oberfläche, die beliebige Webservices beinhalten kann. Das heisst, dass der Anwender – sofern die Rechte vorhanden sind – die Darstellung die für ihn relevanten Informationen intuitiv selber bestimmen kann, ohne dabei einen Spezialisten kontaktieren zu müssen.

Der Trend zur digitalen Leserschaft mittels Tablets wie dem iPad, und damit der Wunsch nach flexiblen Abonnements, werden zunehmen. Auch hier wird die neue Applikation optional die neuen digitalen Medien vollumfänglich unterstützen; von der Erstellung des digitalen Formates über die Bestellung in den unterschiedlichsten Varianten bis hin zur Abrechnung.

ONLINEDEMO auf Anfrage



Innovative webbasierte AboVertriebslösung die den Kunden in den Mittelpunkt stellt.



Direct Mail Company AG – Geschäftsbereich Direct Mail Informatics  
 Via Zups 2 – Postfach – CH-7013 Domat/Ems  
 T +41 81 254 70 50 – F +41 81 254 70 59  
 info@dm-informatik.com – www.dm-informatik.com

Ein Geschäftsbereich der Direct Mail Group.