



Die Geschäftsleitung der Dialogschmiede: Jürgen Polterauer, Klemens Huber und Wolfgang Marterbauer.

## Primus inter pares

Die Dialogschmiede ist glücklicher Sieger bei den **medianetxpert.awards 2017** in der Gattung Dialogmarketing-Agentur.

... Von Skender Fejzuli

WIEN. Die Nummer 1 des **medianetxpert**-Rankings der besten Dialogmarketing-Agenturen Österreichs hat ihre 30-Mitarbeitergrenze durchbrochen – für eine Spezialagentur (mit vergleichsweise kleinem Markt) gar nicht so einfach.

Das Leistungsspektrum hat sich den sich ändernden Anforderungen angepasst: Neben „normalen“ Dialogthemen hilft

das Unternehmen seinen Kunden, sich kommunikativ für die täglichen Herausforderungen fit zu machen; im Zentrum steht dabei „Echtzeitkommunikation auf Basis von Kundenverhalten“. Dies bedeutet, dass ein Unternehmen nicht nur technische Voraussetzungen braucht, sondern auch im Bereich Business-Modeling und der Organisationskultur einer Veränderung entgegensteht. Da die Dialogschmiede ihre Kunden

den ganzen Weg von der Technik bis zur Kreation – dem fertigen Werbemittel – begleitet und dessen Umsetzung unterstützt, war dies ein logischer Schritt. Letzten Herbst wurde das erste, echte kognitive Kundenbindungsprogramm für den Handel (Mein-Saturn.at) erfolgreich auf den Markt gebracht – das erste Programm, welches aus Basisdaten (Kundenverhalten) *lernt* und sich kommunikativ den Kundenbedürfnissen anpasst.



© W. Streiffelder/Österreichische Post

## Die Post macht's: auf Platz 2

Die Post setzt auf Dialogmarketing – auch 2017.

WIEN. Das Jahr 2016 ist im Bereich Dialogmarketing gut verlaufen. „Generell ist das Geschäftsfeld jedoch stark von konjunkturellen Umfeld beeinflusst und großen Schwankungen unterworfen“, erklärt Thomas Auböck, Leiter Marketing und Vertrieb Geschäftskunden. Für erfolgreiche Geschäftsmodelle wird Dialogmarketing immer wichtiger. Besonders erfreulich

zeigt sich die Entwicklung bei großen Accounts, wo umfangreiche Cross-Channel-Projekte umgesetzt werden können. Dabei steht messbarer Erfolg im Vordergrund. Das ist nicht neu, aber ein Thema mit großem Potenzial. Die Learnings helfen dem Kunden, maßgeschneiderte Kampagnen zu entwickeln, um gezielter auf individuelle Bedürfnisse einzugehen.

### BESTHEADS

#### Dialogmarketing vom Feinsten

WIEN. bestHeads stellt seinen Kunden ein kompetentes Team aus den besten Köpfen an Mitarbeitern, Partnern und Lieferanten zur Verfügung – den messbaren Erfolg immer im Auge behaltend. Online-Dialogmarketing befindet sich dabei im Fokus und holt sich schrittweise Zusagen der Kunden durch Umfragen, Newsletter, Gewinnspiele, aus Foren oder Blogs. Primäres Ziel ist die langfristige Kundenbindung.

#### Zusätzliche Chancen

Das Jahr 2016 war für bestHeads ein sehr erfolgreiches: „Wir haben unsere eigene Software modernisiert und konnten namhafte neue Kunden im Bereich Einladungsmanagement gewinnen“, erklärt Michaela Vadasz, Geschäftsführerin von bestHeads.

Die Teilnahme an der Plattform **xpert** ließ die eigenen Projekte der letzten Jahre besser reflektieren, erinnert an frühere Erfolge und generiert Ideen für die Zukunft: „Somit haben wir zusätzliche Chancen von potenziellen Auftraggebern gefunden zu werden“, so Vadasz.



© Screenshot www.bestheads.com