

Aus Daten wird Profit

Droid Marketing hat eine Echtzeit-Dialogmarketing-Cloud für KMU entwickelt und eröffnet damit völlig neue Möglichkeiten des Marketings.

••• Von Gianna Schöneich

Der Markt der kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) ist groß. In der D-A-CH-Region gibt es rund 360.000 KMU (WKO EU Statistic SMEs). Die derzeit vorherrschenden Big- und Smart Data-Lösungen kommen von großen Anbietern wie Adobe, Oracle oder IBM und sind für KMU von den Implementierungs- und Betriebskosten her unerschwinglich. Das Unternehmen Droid Marketing setzt auf Demokratisierung und hat eine Dialogmarketing-Cloud entwickelt, die auf KMU mit bis zu 250 Mitarbeitern ausgerichtet und außerdem mit knapp 900 € pro Monat erschwinglich ist. **medianet** sprach mit dem Geschäftsführer des neuen Unternehmens, Werner Schediwy.

medianet: Herr Schediwy, Sie und Ihr Team haben im April eine völlig neue Dialogmarketing-Cloud entwickelt. Woher kam der Antrieb hierfür?

Werner Schediwy: Systeme von großen Anbietern sind meist teuer, und es bedarf eines entsprechenden Know-hows, also Spezialisten, um Real Time Behavioral Marketing durchführen zu können. Diese Gegebenheiten sind in vielen KMU nicht vorhanden. Unser Ziel war es, eine Software zu entwickeln, die *einfach* zu bedienen ist – unser Gedanke war ‚mobile first‘ und wir haben einen Prototypen entwickelt. Denn wenn eine Software so einfach ist, dass sie mobile funktioniert, dann kann man sie auch ohne große Umstände am Computer bedienen. So müssen KMU keine weiteren Ressourcen oder Mitarbeiter aufbringen.

medianet: Die Software ist also leicht zu bedienen. Was bietet sie denn noch?



© Dialogschmiede/Katharina Aymann Photography

900 €

Erschwinglich
Die Droid Dialogmarketing-Cloud ist schon für knapp 900 € im Monat zu haben.

Schediwy: Die SAAS (Software as a Service) verknüpft unterschiedliche Datenquellen auf smarte Art und Weise; individuelle Kampagnen können erstellt und automatisiert ausgespielt werden. Die Software ist zu 100% in Österreich gefertigt und entspricht allen EU-Datenschutz- und E-Privacy-Richtlinien. Wir bieten absolute Datensicherheit, indem wir nur im deutschsprachigen EU-Raum hosten. Im Zentrum des Service steht der *Connector*; hierbei handelt es sich um ein Schnittstellen-Managementprogramm. Dieses

CEO

Werner Schediwy leitet das neue Unternehmen Droid Marketing.

zeigt, welche Datenquellen an das System angebunden sind. Zu sehen sind Websitetracking, Geo-Daten-Tracking, InApp-Tracking und so weiter. Es gibt ein Nachrichtencenter, inklusive einer vorbereiteten WhatsApp-Nachrichten-Schnittstelle; hier findet sich außerdem alles, was den Newsletter betrifft, zusätzlich gibt es einen Retargeting-Bereich.

medianet: Sie sagen, Sie verknüpfen unterschiedliche Datenquellen. Was kann man sich darunter vorstellen?

Schediwy: Daten eines Unternehmens werden mithilfe eines Data-Enrichment-Systems angereichert. Wir können so beispielsweise Informationen über die Kaufkraft oder Haushaltsgröße geben. Von uns erhalten die Unternehmen personalisierte Daten und das in Echtzeit.

medianet: So können Zielgruppen also genauestens definiert werden.

Schediwy: Richtig. Das Service ermöglicht es Unternehmen, Zielgruppen sehr genau *einzugrenzen*. Beispielsweise nur jene Menschen einzubinden, die sich im Umfeld von einem Kilometer zur nächsten Filiale aufhalten. Diese Zielgruppe kann in einem weiteren Schritt beobachtet werden. Man kann sehen, wie sie sich entwickelt; wie ist sie heute und wie war sie vor einer Woche? Über wenige Klicks können Verhaltensmuster designt werden. Auf Basis dieser Informationen können Journeys erstellt werden. Hierfür können verschiedene Stufen definiert werden, beispielsweise wird heute ein Newsletter versendet und in zwei Tagen der nächste. Newsletter kann man außerdem direkt in unserem System gestalten – natürlich auch mit Features wie Videoeinbettung