



© Droid Marketing

”

KMU sollten im Smart Data-Bereich in jedem Fall mitspielen und aus ihren Daten Profit ziehen können.

Werner Schediwy
Droid Marketing

“

und Ähnlichem. Auf der dmexco in Köln, wo wir das System launchten, haben wir hierfür Standing Ovations bekommen.

medianet: Das System kann also Newsletter versenden, aber auch u.a. SMS – wie funktioniert hier das Kostenmanagement?

Schediwy: Wir haben auch einen Direct-2-Print-Service, was bisher noch keine andere Cloud hat. Aus dem System können Direct Mailings gedruckt und noch am gleichen Tag versendet werden. Der Klient bucht ein Volumen auf das System ein, dieses meldet sich, sobald es aufgebraucht ist – das gilt für alle Bereiche, wo Kosten entstehen.

medianet: Sie planen einen Reseller-Kongress in den kommenden Monaten ...

70

Gestaltung

Mittlerweile 70 Kunden nutzen den Editor zur Gestaltung von Kommunikation des neuen Unternehmens Droid Marketing, welcher Teil der neuen SAAS Droid ist.

Schediwy: Genau, für eine Agentur kann unser System auch in Zukunft ein Tool sein, um Kunden zu begleiten. Denn das System bietet auch einen Editor zur Gestaltung von Kommunikation und dieser ist bereits bei über 70 Kunden im Einsatz. Dahinter verbirgt sich eine Projektmanagement Software. Hiermit können Briefings erstellt und verwaltet werden. Aus der Marketing Cloud kann einer Agentur so direkt ein Briefing zugestellt werden. Hinterlegt ist an dieser Stelle auch ein kompletter Freigabeprozess. Die Kommunikation kann so sehr effizient gestaltet werden – das Hin- und her-Senden von PDFs fällt damit weg. Es wäre für Agenturen somit von Vorteil, unseren Service anzubieten.

medianet: Weshalb sollte man sich denn für diesen Service entscheiden?

Schediwy: KMUs sollten im Smart Data-Bereich in jedem Fall mitspielen und aus ihren Daten Profit ziehen können. Wir haben ein hervorragendes Produkt geschaffen, für das man keine zusätzlichen Ressourcen einstellen muss. Für knapp 900 Euro kann man auf einem ähnlichen guten Klavier spielen, wie es die großen Konzerne schon seit Längerem tun. Innerhalb einer Woche sind wir für ein

Service

Droid verbindet Analysen, kognitive Automation und Kommunikation.

Unternehmen startklar, sonst bekommt man sein Geld zurück. Nicht zu vergessen ist die leichte Bedienung des Services.

medianet: Es handelt sich hierbei tatsächlich um eine europäische Revolution – einen ähnlichen Service gibt es bisher nicht.

Schediwy: Wir sind mit unseren Außenhändlern nach Silicon Valley gefahren und haben uns dort zehn Tage lang mit verschiedenen Fachgremien auseinandergesetzt und Pitch-Präsentationen gehalten. Dabei haben wir recht schnell gemerkt, dass es bisher etwas Vergleichbares nicht gibt. Das liegt u.a. daran, dass das Thema so komplex ist, dass sich eher größere Firmen dieses Themas für größere Unternehmen angenommen haben. Die größte Erfolgsbestätigung war, als zwei Teams aus Amerika eine Woche später zu uns nach Wien geflogen sind – sie wollten sich bei uns beteiligen. Damit wussten wir, wir sind auf dem richtigen Weg.

Facts

Droid Marketing

Droid Marketing wurde im April 2017 gegründet. Die Entwicklung der SAAS nahm ein Jahr in Anspruch. Man investierte rund 700.000 € in das Unternehmen, welches eine 100%-Tochter der Dialogschmiede ist. Für Droid Marketing sind derzeit sieben Angestellte tätig, weitere werden derzeit gesucht.