

Suchen und gefunden werden

Herold ermöglicht professionelles Direktmarketing und sorgt für eine umfassende Online-Präsenz.

••• Von Sascha Harold

WIEN. Im Direkt- und Dialogmarketing ist die richtige Adresse das A und O für den Erfolg. Herold setzt dabei für seine Kunden einerseits auf hohe Qualität des Adressmaterials und andererseits auf gezielte Online-Präsenz auf den relevanten Portalen. In den vergangenen Monaten hat das Unternehmen seine Firmendatenbank MDOnline überarbeitet und um zusätzliche Inhalte ergänzt. Das Ergebnis: Daten von rund 4 50.000 heimischen Firmen für Dialog- und Direkt-Marketing-Aktivitäten stehen nun zur Verfügung.

Abgesehen von der Auswahl nach Branchen, Regionen oder Umsätzen ermöglichen bis zu 200 weitere Kriterien eine punktgenaue Selektion der gewünschten Zielgruppe. Die Listung von rund 490.000 Ansprechpersonen gewährleistet, dass die Werbebotschaft tatsächlich bei den verantwortlichen Funktionsträgern in den jeweiligen Unternehmen ankommt.

Effiziente Steuerung

Gerade für Firmen mit großem Außendienst ist die effiziente Einsatzplanung des Außendienstes ein entscheidender Erfolgsfaktor. Umwege bei der Routenplanung, schlechte Vorbereitung auf einen Kundentermin und unnötige Leerläufe sollen möglichst vermieden werden. Auch hier will die Firmendatenbank MDOnline von Herold dabei helfen, die Effektivität zu steigern: Mit wenigen Klicks werden potenzielle Kunden se-



© Jürgen Hammerschmid

200

Kriterien

Gut 200 Kriterien erlauben eine punktgenaue Eingrenzung der Zielgruppe.

lektiert und den entsprechenden Sales-Teams zugewiesen. Aufgrund der in die Tiefe gehenden Daten zu den ausgewählten Firmen hat der Verkäufer bei seinem Termin einen Informationsvorsprung.

Maximale Sichtbarkeit

Firmen, die mithilfe professioneller Dialog- und Direkt-Marketing-Aktivitäten aktiv auf potenziellen Kunden zugehen, müssen außerdem darauf achten, dass sie selbst auf den relevanten Online-Portalen gefunden werden.

Führung

John Goddard ist Geschäftsführer und CEO von Herold.

Hier bietet Herold Online Complete Firmen an, auf über 25 Online-Portalen mit Kontaktdaten, Fotos, Produkten und weiterführenden Informationen präsent zu sein. „Kaum ein Unternehmen hat die personellen Ressourcen, seine Firmendaten auf den unterschiedlichen Portalen aktuell zu halten. Mit Online Complete können Firmen dieses Problem nun mit nur einem Klick lösen; sie sind so für ihre Kunden optimal erreichbar und verlieren keinen Auftrag“, resümiert Herold-Chef John Goddard.