

cobra® Anwenderbericht

ofischer communication

Je anspruchsvoller die Kunden sind und je umfangreicher die Aufgaben werden, desto wichtiger ist eine zuverlässige und transparente Datenbank. Deshalb nutzt ofischer communication, die Agentur für „Emotionale Public Relations für erklärungsbedürftige Themen“ aus Bonn, die Software cobra CRM PLUS für ihre erfolgreiche Fachpressearbeit. Und zwar als customized Version, die speziell auf die Bedürfnisse der PR-Agentur zugeschnitten ist. Mit der neu gestalteten Datenbank kann das Team von ofischer communication Fachpressearbeit und Fachpresse-Clipping nun noch systematischer gestalten und überdurchschnittlich effizient und erfolgreich agieren, so Agenturinhaber Oliver Fischer.



„Mit dem Einsatz von cobra können wir überdurchschnittlich effizient und erfolgreich arbeiten.“

Oliver Fischer
Agenturinhaber

Auf einen Blick sehen die Mitarbeiter, welche Pressemitteilung der jeweilige Ansprechpartner in der Redaktion erhalten hat und welche zusätzlichen Vereinbarungen oder Absprachen getroffen wurden. Ob Informationen zur Auflage von Fachpressemagazinen oder Schaltkosten für eine Anzeige: Ein Klick genügt, um es in der Datenbank zu finden. Außerdem werden sowohl die redaktionellen als auch die persönlichen Kontaktdaten des Fachjournalisten komplett aufgenommen. Zum Stammdatensatz gehört zudem ein Foto des Ansprechpartners sowie der Bereich „Persönliche Daten“, in dem Vorlieben und Abneigungen, Familienstand, Namen von Ehefrau und Kindern und die jeweiligen Geburtsdaten gespeichert sind. cobra erinnert dann automatisch an den Geburtstag, so dass dem Ansprechpartner persönlich gratuliert werden kann.

Individuelle Ansprache der Journalisten

Für Aussendungen von Pressemitteilungen gibt es ein Feld, in dem die persönliche Anrede gespeichert ist: Egal, ob „Lieber Martin“ oder „Sehr geehrter Herr Dr. Müller“, die Anrede wird automatisch übernommen, so dass der Fachpressejournalist immer ganz individuell und persönlich angesprochen wird.

In der E-Mail-Aussendung findet er neben Fotos zum Download auch den Presstext und auf einen Blick kann er anhand des eingefügten Logos erkennen, von welchem Absender die Pressemitteilung stammt.

Große Veröffentlichungen an prominenter Stelle

Versandte Fachpressemittelungen werden automatisch bei jedem der Adressaten hinterlegt; so kann das ofischer-Team direkt sehen, was der Journalist wann erhalten hat. Passend zur versandten Fachpressemittelung wird telefonisch nachgefasst, so dass für die Kunden von ofischer communication umfangreiche positive Veröffentlichungen an prominenter Stelle fast eine Selbstverständlichkeit sind. Natürlich reich bebildert.

Zeitersparnis dank selektiver Suchanfragen

Anders als bei Pressedatenbanken in Outlook, Excel oder anderen Softwarelösungen, die nur bedingt zum CRM taugen, gibt es in cobra nur eine einzige Datenmenge, aus der sich der Anwender via Stichwörter und Dropdown-Suchkriterien die passenden Daten selektiert. Lästige Schnittmengen und Überschneidungen, wie in anderen Presseverteilern üblich, entfallen komplett.

Im Überblick

Die Agentur für Emotionale Public Relations für erklärungsbedürftige Themen macht schwierige Themen attraktiv und leicht verständlich. Das gilt insbesondere für B2B-Kommunikation, etwa in der Metallbranche oder dem Werkzeugbau, wo komplizierte Inhalte oft nur von Insidern verstanden werden. Gegründet wurde die PR- und Marketingagentur 2001 in Köln.

Eingesetzte Lösung

- cobra CRM PLUS mit Schnittstelle zu ELO

Anzahl Anwender

- ca. 10

Nutzung

Fachpressearbeit, Vertrieb, Fachpresse-Clippings

Mobilität

cobra Web CRM

Die Zeitersparnis liegt dadurch bei 50 bis 80 Prozent im Vergleich zu normalen Presseverteilern.

Direkter Draht zu Redaktionen

Große Datenmengen stellen in cobra kein Problem dar, selbst mehrere User verwaltet die ofischer Pressedatenbank spielend. Ein besonderes Schmankerl: Es muss nur eine Telefonnummer angeklickt werden, schon ist man direkt mit dem Journalisten verbunden. Ebenso werden sämtliche, an die Fachpresse versandten E-Mails, etwa für Sonderwünsche der Journalisten nach weiteren Informationen oder Fotos, in der Datenbank hinterlegt. Einfach die E-Mail versenden, schon ist sie mit samt Anhang in der Pressedatenbank automatisch dokumentiert. Die Wiederauffindbarkeit der Informationen ist durch vielfältige Recherche- und Suchmöglichkeiten jederzeit gegeben, denn User und Ablagedatum werden automatisch von cobra vergeben.

Eine Datenbank für alle

Das beantwortet auch die häufig von Kunden gestellte Frage, warum die Mitarbeiter von ofischer communication sich immer umfassend auf ihren Gesprächspartner einstellen können und wie es kommt, dass sie auch potenzielle Kunden rechtzeitig vor der nächsten wichtigen B2B-Messe kontaktieren, um sie dort auf ihrem Stand zu treffen. Auch dafür bietet die Pressedatenbank, die dann zur Vertriebsdatenbank mutiert, die richtigen Tools. Eben alles, um die richtigen Kontakte zur richtigen Zeit anzusprechen und sich später darauf beziehen zu können. „Das nutzen wir für unsere Kunden, indem wir zu jedem Zeitpunkt optimales und umfassendes Projektwissen bieten, in der strukturierten persönlichen Ansprache der Fachpresse, aber auch für unseren Vertrieb“, sagt Oliver Fischer.

Informationen in strukturierte Prozesse einbinden

Gerade in Zeiten schwachen Wirtschaftswachstums und niedriger Budgets müssen Agenturen und Presseabteilungen verstärkt den Erfolg ihrer Arbeit nachweisen. Innerhalb kürzester Zeit sollen Statistiken und Pressespiegel erstellt werden, um PR-Maßnahmen bewerten zu können. Da ist es viel wert, wenn der Clipping- und Auswertungsprozess so weit automatisiert ist, dass Ergebnisse jederzeit und weltweit per Mausclick abgerufen werden können. Es gilt, alle vorhandenen Informationen in strukturierte Prozesse einzubinden, ohne an fehlenden oder starr programmierten Schnittstellen zu scheitern. Deshalb ist cobra CRM PLUS mit dem Dokumenten Management-System ELO vernetzt, das alle Anforderungen an moderne DMS-/ECM-Systeme erfüllt und in Verbindung mit cobra eine ideale Plattform für effizientes Wissens- und Informationsmanagement bildet.

Zeitschriften einscannen und digital aufbereiten

Mit einer speziellen Texterkennungssoftware (OCR) und Hochleistungs-scannern ist es möglich, die gesamte Fachzeitschrift beidseitig und druckfähig einzuscannen und nach klar definierten Stichworten zu durchsuchen. Die recherchierten Daten werden dann von ofischer communication digital aufbereitet. D.h. der Bericht wird mit einem Grafikprogramm ausgeschnitten und eine Clippingseite mit allen zentralen Informationen wird erstellt.

cobra erfolgreich im Einsatz bei:

ofischer communication[®]
International industrial marketing · Established 2001
ofischercommunication

Alle Meldungen können nach Bereichen etc. aufgelistet und sortiert sowie z.B. nach Erscheinungszeitraum, Wettbewerb, Umfang, positiven oder negativen Statements ausgewertet werden. Die Zusendung der gefundenen Artikel und Auswertungsberichte an den Kunden erfolgt täglich, wöchentlich oder monatlich in digitaler Form als PDF. Natürlich werden die Veröffentlichungen in der cobra Presse-Datenbank beim jeweiligen Kunden hinterlegt, auf die registrierte Benutzer von jedem Ort der Welt auch online zugreifen können.

Termingesteuerte Mediaplanung

Abgestimmt auf die Wünsche des Kunden wird die Mediadatenbank mit Daten befüllt, Statistiken erstellt und Zahlenwerte mit unterschiedlichsten Parametern wie z.B. Magazin, Branche, Produkt, Titel, Thema, Umfang oder Firmen zugeordnet. Mediadaten der Fachmagazine können z.B. nach Reichweite, Zielgruppe, Erscheinungstag, Anzeigenpreis, Themen- und Redaktionsplan recherchiert werden. Darauf basierend kann eine termingesteuerte Mediaplanung zu redaktionellen Inhalten und Anzeigenplatzierungen erstellt werden. Automatisch werden gebuchte Anzeigenthemen nach Magazin und Land aufgelistet sowie geplante redaktionelle Platzierungen eingetragen. Per Mausclick können Präsenzermittlung, Clipping, Pressespiegel und individuelle Resonanzanalysen abgerufen werden, so dass ofischer und der Kunde ständig Kontrolle über die vernetzte Wirkung aller Aktivitäten behalten. Auch können ausgewählte Journalisten auf die Datenbank zugreifen, um dort nach relevanten Informationen zu suchen. So bildet die moderne CRM-Software cobra CRM PLUS in Kombination mit dem PR-Know-How von ofischer und der Vernetzung mit ELOoffice ein optimales Werkzeug für individuelle Kundenbetreuung, Kundenservice und Marketing.