Marketingstatistiken | Marketing mit AMPAREX

AMPAREX bietet Ihnen verschiedene Marketingstatistiken an, die Sie über die Auswertungen der individuellen Statistiken auswerten können. Hierbei können Sie die Parameter auf eine oder mehrere Marketingaktionen und/oder Marketingkampagnen eingeschränkt werden.

Marketingkontakte & Marketingaktionen / Vorgänge

Mit der individuellen Statistik 'Marketingkontakte' und 'Marketingaktionen /Vorgänge' erhalten Sie Zusammenstellung, wie viele Kontakte es grundsätzlich aufgrund einer Marketingaktion gab bzw. wie viele Kontakte es über einen Vorgang gegeben hat.

	A	B	C	D	E
1	**Marketingkontakte vom 01.02.2022 bis 28.02.2022**				
2	Erstellt am 07.03.2022				
3		**01 Stuttgart**	**02 Wuppertal**	**Summe**	**Anteil**
4	10P_BAT_2010	2,00	1,00	3,00	3,3%
5	Angebotsflyer	3,00	1,00	4,00	4,3%
6	Empfehlung	10,00		10,00	10,9%
7	FLYER	7,00	2,00	9,00	9,8%
8	Geburtstagsbrief	1,00	1,00	2,00	2,2%
9	GLAk1219	3,00		3,00	3,3%
10	Herbstaktion	1,00		1,00	1,1%
11	HÖRTEST	4,00	2,00	6,00	6,5%
12	PLAKAT	6,00	1,00	7,00	7,6%
13	SoBri18 - Amtsblatt	1,00		1,00	1,1%
14	SoBri18 - Postwurf	1,00		1,00	1,1%
15	Spontan	45,00		45,00	48,9%
16	Summe	84,00	8,00	92,00	
17	Anteil	91,3%	8,7%	100,0%	
18	Mittelwert	7,00	1,33	7,67	

	A	B	C	D	E
1	**Marketingaktionen / Vorgänge vom 01.01.2022 bis 31.12.2022**				
2	Erstellt am 07.03.2022				
3		01 Stuttgart	02 Wuppertal	Summe	Anteil
4	Angebotsflyer	2,00	11,00	13,00	18,6%
5	Empfehlung	7,00		7,00	10,0%
6	FLYER	2,00	2,00	4,00	5,7%
7	Geburtstagsbrief	1,00	5,00	6,00	8,6%
8	GLAk1219	8,00		8,00	11,4%
9	Herbstaktion	2,00		2,00	2,9%
10	HÖRTEST	2,00	2,00	4,00	5,7%
11	PLAKAT	3,00		3,00	4,3%
12	SoBri18 - Amtsblatt	1,00		1,00	1,4%
13	SoBri18 - Postwurf	1,00		1,00	1,4%
14	Spontan	21,00		21,00	30,0%
15	Summe	50,00	20,00	70,00	
16	Anteil	71,4%	28,6%	100,0%	
17	Mittelwert	4,55	5,00	6,36	

Beschreibung

Ein Marketingkontakt kommt immer dann zustande, wenn ein Kunde aufgrund einer von dem Unternehmen durchgeführten Marketingaktion mit dem Unternehmen in Kontakt tritt. Ein Marketingkontakt findet bereits statt, wenn noch keine direkte Kaufabsicht besteht. D. h. ein Kontakt kann auch dann schon bestehen, wenn der **Kunde neu angelegt** wird, ein **Termin /Vorgang** mit einem bereits existierenden Kunden erstellt wird oder an der **Kasse** ein Marketingkontakt (Barverkauf) stattfinden.

Mit der Statistik 'Marketingkontakte' werden alle Marketingkontakte angezeigt, die entstehen, wenn oben genannte Bereiche angesprochen werden. Hier kann jeweils eine Marketingaktion ausgewählt werden. Der Kunde muss demnach nicht zwingend angeschrieben worden sein.

Mit der weiteren Statistik 'Marketingaktionen /Vorgänge' wird dagegen ausschließlich protokolliert, wenn eine Marketingaktion in einem Vorgang über den Vorgangsschritt 'Marketingaktion wählen' ausgeführt wurde.

Marketingerfolg

Mit der individuellen Statistik 'Marketingerfolg' erhalten Sie eine Abfolge der einzelnen Marketingaktionen vom ersten Kontakt des Kunden bis hin zum Umsatz aufgrund der Marketingaktionen.

Beschreibung

© 2020 AMPAREX GmbH

Marketingstatistiken | Marketing mit AMPAREX

	A	B	C	D	E	G
1	Marketingerfolg vom 01.02.2022 bis 28.02.2022					
2	Erstellt am 07.03.2022					
3		Marketing Stufe	Name	01 Stuttgart	02 Wuppertal	Summe
19	16					
20	17	Marketingkontakte				
21	18		Angebotsflyer	3	1	4
22	19		Anzeige: Kostenloser Hörtest	4	2	6
23	20		Empfehlung	10		10
24	21		Flyer - Neukundengutschein	7	2	9
25	22		Geburtstagsbrief	1	1	2
26	23		Gleitsicht Aktion 12/2019	3		3
27	24		Herbstaktion	1		1
28	25		Plakat (Krankenhaus / Innenstadt)	6	1	7
29	26		SoBri18 - Amtsblatt	1		1
30	27		SoBri18 - Postwurf	1		1
31	28		Spontankunde	44	1	45
32	29		Zeitung: Batterie 10%	2	1	3
33	30			83	9	92

Konkret bedeutet das, dass hier die Marketingerfolge aufbauend in einzelnen Bereiche in der Anzahl als auch im Umsatz protokolliert werden.

1. **Selektionen**
   Wie viele Kunden wurden über eine Selektion in den Auswertungen angeschrieben und in dieser gespeichert.
2. **Marketingkontakte**
   Wie viele Marketingkontakte wurden aufgrund der Marketingselektion generiert - wie viele Kunden zu Ihnen in die Filiale kamen.
3. **Neuer Kunde**
   Kunden können auch über eine globale Werbung (z. B. Zeitungsbeilage, Schaufensterwerbung, Plakate etc.) zu Ihnen kommen. Fragen Sie daher jeden neuen Kunden, warum dieser heute zu Ihnen gekommen ist.
4. **Mit Termin**
   Wurden Kunden angeschrieben oder neu angelegt, sind diese in mit einer Marketingaktion verknüpft. Über diese Zahlen erfahren Sie, wie viele Kunden einen Termin aufgrund dessen vereinbart haben.
5. **Termin wahrgenommen**
   Mit diesen Zahlen erhalten Sie Einblick, ob der Termin auch stattgefunden hat. Hierfür müssen die Termine allerdings auch auf den Status 'Wahrgenommen' gesetzt werden.
6. **Vorgänge**
   Aufbauend darauf entstehen ggf. Vorgänge, wenn der Kunde weiteres Interesse bekundet.
7. **Vorgänge mit Audiometrie**
   In der Akustik wird darüber hinaus noch protokolliert, ob eine Audiometrie über einen Vorgang durchgeführt wurde.
8. **Ausgegebene Probegeräte**
   Zusätzlich wird noch protokolliert, ob über den HG-Vorgang ein Probegerät ausgegeben wurde.
9. **Verkaufte Hörgeräte**
   Letztendlich wird die Anzahl der verkauften Hörgeräte angegeben.
10. **Umsatz Vorgang**
    In diesem Bereich werden alle Umsätze, die aus den oberen Bereichen entstehen als Beträge angezeigt.
11. **Barverkauf bzw. Umsatz Barverkauf**
    Hier wird die Menge der Barverkäufe bzw. der Umsatz aufgrund einer gewählten Marketingaktion zusammen gezogen.
12. **Marketingaktion ohne Marketingkontakt**
    War Ihre Marketingaktion erfolgreich - wenn ja, sollten hier keine Zahlen ohne einen Marketingkontakt stattgefunden haben bzw. sehen Sie hier, wie viele Kunden tatsächlich nicht reagiert haben.
13. **Marketingaktion ohne Umsatz**
    Im letzten Bereich erfahren Sie noch, wie viele Personen bei Ihnen waren (Marketingkontakt), aber keinen Umsatz generiert haben (z. B. nur Hörtest, aber kein Hörsystem gekauft haben).

Schritt für Schritt

- 1. Grundlegendes | Marketing mit AMPAREX
- 2. Kontaktmöglichkeiten | Marketing mit AMPAREX
- 3. Einrichtung | Marketing mit AMPAREX
  - a. Kundendaten sammeln | Marketing mit AMPAREX

© 2020 AMPAREX GmbH

    - b. Kundeneigenschaften | Marketing mit AMPAREX
    - c. Kontaktvorlagen | Marketing mit AMPAREX
    - d. Marketingoptionen | Marketing mit AMPAREX
    - e. Marketingaktionen | Marketing mit AMPAREX
- 4. Anwendung | Marketing mit AMPAREX
    - a. Neukundenanlage | Marketing mit AMPAREX
    - b. Daten sammeln/vervollständigen | Marketing mit AMPAREX
    - c. Kunden anschreiben | Marketing mit AMPAREX
    - d. Kontakt per Aufgabe | Marketing mit AMPAREX
- 5. Auswertungen | Marketing mit AMPAREX
    - Kundenmarketingkontakte | Marketing mit AMPAREX
    - Marketingstatistiken | Marketing mit AMPAREX
    - Vorgangsstatistiken | Marketing mit AMPAREX

© 2020 AMPAREX GmbH