

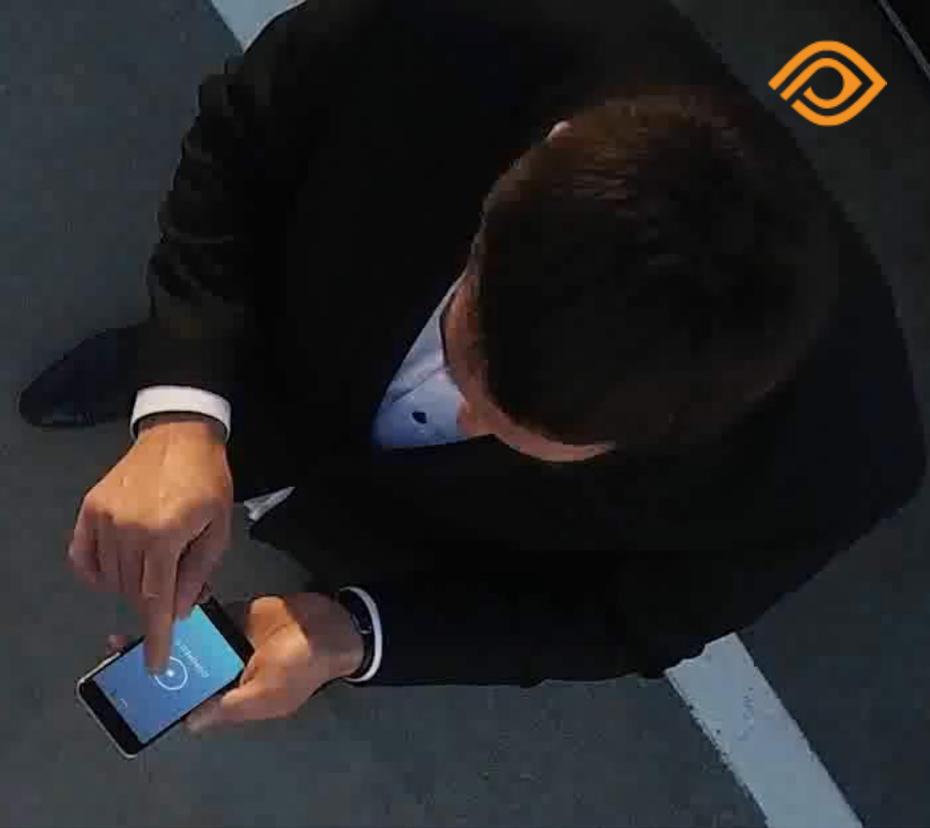


**ARGUS DATA INSIGHTS**

# Transformation total Sales Summit Hamburg

Hamburg, 05.05.2023

# Über ARGUS DATA INSIGHTS



## DAS MACHT UNS EINZIGARTIG



**№1 Media-Intelligence-Unternehmen mit größter Medienabdeckung im DACH-Raum**



**Einzigartiger Daten-Pool für Analysen und Insights**



**Die besten Key Opinion Leader für hervorragende Kampagnen und Events**



**125 Jahre Erfahrung und persönliche Beratung**



# Transformation total ... was heißt das für uns?

## Kommerzielle Migration

### Stück zu Flat

Für Medienbeobachtung und  
Medienspiegel.

## Neue Produktionsprozesse

### 100 % digital

Neuer digitaler Verarbeitungsprozess.



## Papier zu Digital

### Moderne User-Experience

Neues Produkterlebnis im Ecosystem der  
Kund\*innen (ARGUSspot).

# Von Papier-Clippings zur digitalen User Experience



1984



2022



Medieneingang



Schneiderei



Bis  
November  
2022

Nachzieherei



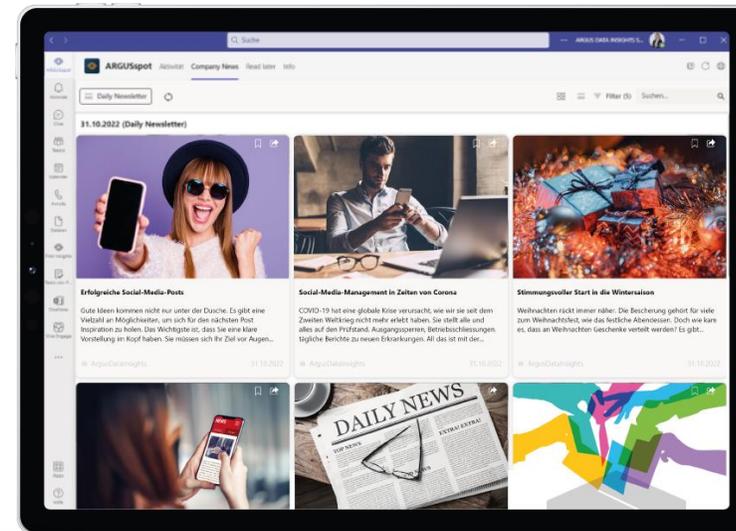
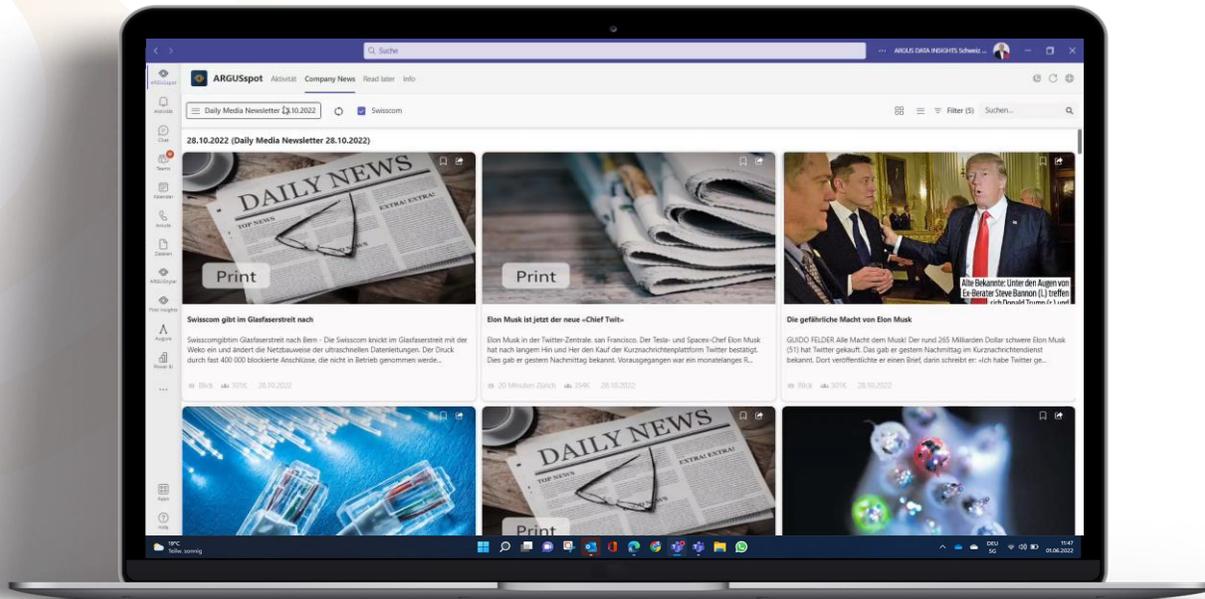
Sujetblatt





# Medienresonanz jederzeit und überall abrufen

Mit **ARGUSspot** für **Microsoft Teams**, **Android** und **iOS** und der Web-Plattform **ARGUS Portal** können Kund\*innen ihre Medienspiegel jederzeit und von jedem Gerät aus abrufen.



Gold  
Microsoft Partner



# Migration von Stück- auf Flat Pricing

---

1

Migration von 2'000 Kund\*innen und 5'000 Abonnements auf **Flat Pricing** innerhalb von 9 Monaten.

2

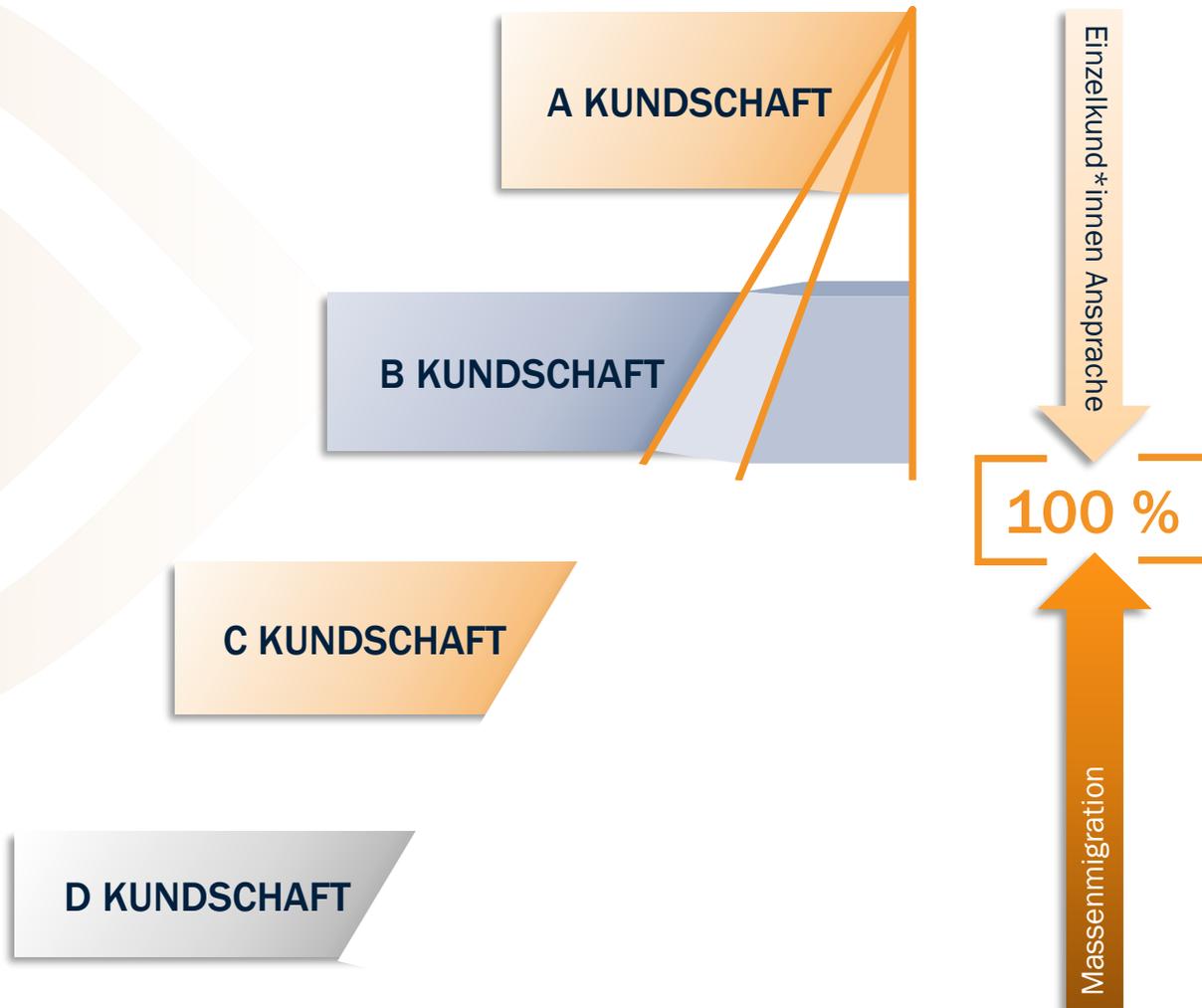
Umstellung von Papier Clippings auf **digitale User-Experience in ARGUSspot** bis Ende 2022.

**... und das alles gleichzeitig!**





# Herausforderung Migration aller Kund\*innen



- Key Accounts 1on1
- A und B Kund\*innen (ca. 30 % Anzahl, aber 70 % Umsatz)
- Gesicherte Leistungen und Rahmenverträge

- 70 % der gesamten Kund\*innen
- Individuelle Ansprache durch Mailings
- Jede\*r Kund\*in hat individuelle Vertragsdaten
- Cluster auf Kund\*innen Use Cases
- Kontinuierliche Betreuung durch Account Manager
- Präzises Controlling



# Marketing-Kampagne Migration

---



---

**Informationsschreiben  
an alle Kund\*innen**



---

**Kommunikation in  
Wellen (19 Cluster,  
43 Mailvorlagen)**



---

**Digitale  
Vertragsdokumente**



---

**Physische Verträge  
und Flyer per Post**



---

**Telefonischer  
Support durch  
Sales**

# Segmentierte und personalisierte Marketingmaßnahmen

Zielgruppen-Segmentierung in MS Dynamics 365 (Cluster)

Personalisierter und automatisierter E-Mail-Versand der Vertragsanpassung

## Key Facts



### Openrate

Zwischen 40-70 %



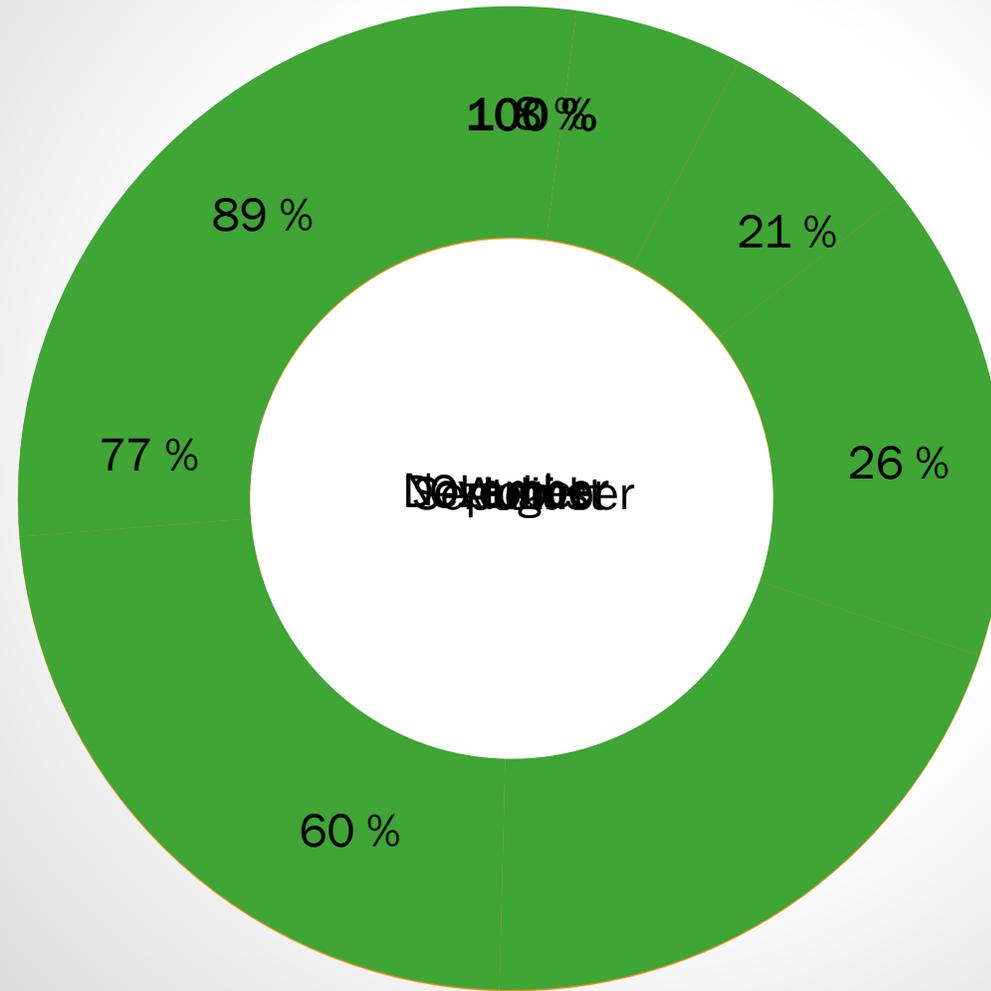
### Direkte Vertragsabschlüsse

Anfänglich 18 %, später bis zu 24 % pro Cluster

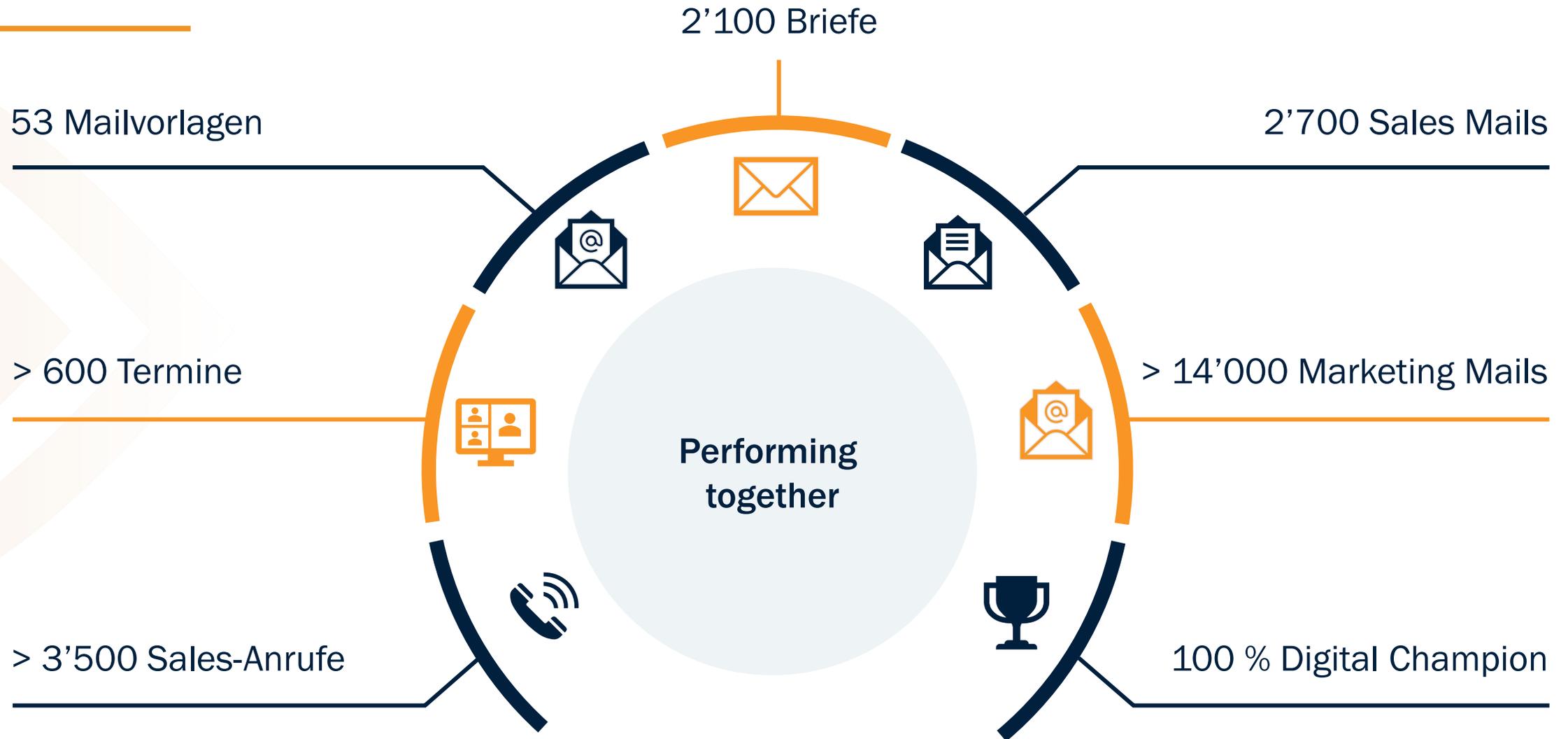




# Migrationsfortschritt auf Abo-Ebene (Insgesamt 5'000)



# Aktivitäten Taskforce: Konkreter Beitrag





# Super Sales Team mit Winning Mindset

---





# Über die strategischen Pfeiler zum Wachstum ab 2023



**Fokus**

**Migration**

Neukund\*innen vs. Migration  
Maximaler Vertriebsfokus



**Stabilität**

**Produktionsprozess**

Stabilisierung des Kerngeschäftes  
Einführung einer neuen Produktion



**Digitalisierung**

**Strategie 2023**

Marktführer Digitale User Experience  
Basis für Wachstum 2023



**Vielen Dank  
für Ihre Aufmerksamkeit**