

BSI CRM für Tamedia

«Die Software ermöglicht eine wirkliche 360°-Sicht auf den Kunden.»

Michael Kammerbauer, verantwortlicher Projektleiter bei Tamedia.



Kunde

Tamedia AG
www.tamedia.ch

Lösung

BSI CRM-System als Unternehmenslösung mit komplexer Berechtigungslogik, für Controlling, Verkauf, Marketing und Customer Care

Anzahl Anwender

300

Art der Installation

Zentrale Lösung

Schnittstellen

AdSuite (XML)
Delfin (Radio/TV, CSV)
Amasys (Printsystem, CSV)
Mediafocus (XML)

Kontakt BSI

Jan Nielsen
BSI Business Systems Integration AG
Täferstrasse 16a
CH-5405 Baden
T +41 56 484 16 22
F +41 56 484 19 30
jan.nielsen@bsiag.com

Verwandte Artikel

Tamedia: Nahe am Kunden (siehe meeting BSI 1/2010)

Tamedia gehört mit seinen zahlreichen Tages- und Wochenzeitungen, Zeitschriften, Onlineplattformen, regionalen Radio- und TV-Stationen und Zeitungsdruckereien zu den führenden Medienhäusern der Schweiz. Das Unternehmen war auf der Suche nach einer CRM-Lösung, welche die einzelnen Unternehmensbereiche wie Anzeigenverkauf, Marketing, Controlling und Geschäftsleitung vernetzt und die bisherige heterogene Datenhaltung über eine gemeinsame Softwarelösung vereinheitlicht. Das System sollte grosse Datenmengen handhaben können, gewonnene Kundendaten zur Trenderkennung unternehmensweit nutzbar machen und gleichzeitig die Interessen der miteinander im Wettbewerb stehenden Titel wahren.

Highlights der Lösung

Unternehmensweit wurde ein einheitliches CRM-System auf der Basis von BSI-CRM für Tamedia aufgesetzt und schrittweise ausgerollt.

- Alle Daten zum Kunden werden konsolidiert.
- Umfangreiches Rechtemanagement: Gewisse sensitive Daten, wie Konditionen, Preise oder auch Volumen, werden nur für die eigene Verkaufseinheit sichtbar, während andere Informationen für alle Unternehmensbereiche zugänglich sind.
- Akzeptanz bei Mitarbeitern durch einfache Bedienung und ergonomische Benutzeroberflächen.

Mehrwert für den Kunden

- Controlling und Unternehmensführung stehen durch Vernetzung und einer einheitlichen Software-Lösung effiziente Instrumente zur Erfolgskontrolle und Planung zur Verfügung.
- Trends können durch konsolidierte Kundendaten frühzeitig erkannt werden und bieten entscheidende Wettbewerbsvorteile.
- Verkauf und Marketing profitieren gleichermaßen: Konsolidierte Kundendaten erlauben eine optimale Vorbereitung auf Verkaufsgespräche und eine gezielte Ansprache des Kunden.
- Die Anbindung einer mobilen Lösung wird unterstützt und bringt das Unternehmen insgesamt noch näher zum Kunden.

Über Tamedia

Tamedia ist ein Schweizer Medienhaus mit Sitz in Zürich. Mit seinen Tages- und Wochenzeitungen, seinen Zeitschriften, Onlineplattformen, regionalen Radio- und TV-Stationen sowie Zeitungsdruckereien gehört Tamedia zu den führenden Medienunternehmen der Schweiz. Tamedia beschäftigt insgesamt 3'200 Mitarbeitende. Bis 2013 wird das Unternehmen das Schweizer Geschäft schrittweise mit Edipresse Schweiz zusammenschliessen.