

## Kampagnenmanagement leicht gemacht

Individuelle Bauherrenbetreuung von Anfang an

Bei der Firma WeberHaus werden regelmäßig die unterschiedlichsten Marketing- und Vertriebsaktionen durchgeführt. Mit die wichtigste Marketingaktion ist die Planung und Organisation von Kundenhausbesichtigungen, zu denen Interessenten per Direct-Mailing und E-Mail eingeladen werden. Diese Aktion wird von den jeweiligen Vertriebsstellen durchgeführt. Hierbei unterstützt die Brandbox sowohl den reibungslosen Ablauf als auch die Produktion der hierfür notwendigen Medien.

### Einfache Handhabung hat höchste Priorität

Die Kundenanforderungen von WeberHaus an die Brandbox waren klar definiert: Inhalte (Termine, Anfahrtsbeschreibungen etc.) sollten einfach und schnell zu erfassen sein. Es musste sowohl eine Clearingstelle zur Freigabe des zentralen Marketings als auch eine Schnittstelle zum CRM-System Sugar geben. Ganz wichtige Punkte waren für WeberHaus auch die sofortige Anzeige der Kosten für Porto (inkl.

Die WeberHaus GmbH & Co. KG ist einer der erfolgreichsten Fertighaushersteller und hat seit 1960 über 33.000 Häuser gebaut. Sie legt dabei größten Wert auf Qualität, Energieeffizienz und Nachhaltigkeit. Das Unternehmen mit seinem Stammsitz in Rheinau-Linx beschäftigt über 1.000 Mitarbeiter und gilt als Vorreiter beim Bau energieeffizienter Häuser.

Portooptimierung) und Produktion sowie das automatisierte Erstellen der Direct-Mailings mit den variablen Inhalten.

### Kundenvorteile:

- + Schnelle Erstellung von mehrstufigen Kampagnen direkt durch die Bauberater in den Bauforen
- + Ausgabe erfolgt kanalübergreifend via E-Mail, Mailings, Anzeigen und App
- + Einfache Handhabung durch intuitive Benutzerführung
- + Einbettung in ein umfassendes Marketingportal auf Basis von Brandbox

Eine weitere Vorgabe war, die Druckvorlagen für Anzeigen in Tageszeitungen automatisch erstellen zu können, wobei Spaltenbreite bzw. gesamte Anzeigengröße flexibel bleiben sollten.

Eine solche Marketingaktion kann nun – inklusive der kompletten Printproduktion und dem Versand – innerhalb von nur drei Werktagen realisiert werden. Durch die Brandbox werden sowohl Zeit als auch Kosten gespart. „Ganz wesentlich ist die optimale Kommunikation mit unseren Kunden. Und das idealerweise mit möglichst effizienten internen Abläufen“, sagt Klaus-Dieter Schwendemann, Marketingleiter bei WeberHaus. „Das geht nur über schlaue Lösungen, saubere Prozesse und eine gute Datenbasis – all das bietet uns die Brandbox.“

#### After-Sale selbst beim Haus(ver-)kauf relevant

Alle Bauherren erhalten bei WeberHaus eine individualisierte Broschüre – das sogenannte Bauherrenbooklet.

Auch dieses kann jetzt mithilfe der Brandbox ganz einfach erstellt werden. Die Inhalte dieser Broschüre sind auf das jeweilige Bauprojekt abgestimmt. Sie werden per SAP-Schnittstelle übergeben und durch ein entsprechendes Regelwerk automatisiert gesetzt und gedruckt. Der Kunde erhält zudem Anreize, WeberHaus an Freunde und Bekannte weiterzuempfehlen.

#### Brandbox als Medien-IT-Lösung

Die komplette Umsetzung erfolgte mit der Brandbox von Konmedia. Sie ist die umfassende Portallösung zur Optimierung der Medienproduktion und der Marketingprozesse. Mit ihr können innerhalb einer Systemplattform die unterschiedlichsten Anforderungen – vom Web-to-Print-Shop über gedruckte Kataloge bis hin zur Website und Mediendatenbank – effizient realisiert werden.

### Dienstleistungsprofil

Konzept



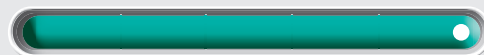
Medien-IT-Lösung / Brandbox



Prozessoptimierung / Logistik



Individuelle Kundenkommunikation



Filialkommunikation / Regionalisierung



Cross Media & Multi Channel



**Ansprechpartner:**

**Christoph Schmid**

Geschäftsführer  
Konmedia GmbH

Tel. 07223 95166-212  
schmid@konmedia.com



Gartenstraße 10  
77815 Bühl



07223 95166-0



info@konmedia.com