



DATEV: Gewinnung von neuen Mitgliedern für die Genossenschaft





Unternehmen

DATEV eG

Headquarter

Nürnberg, Germany

Branche, Produkte und Leistungen

Software, Informationstechnik,
Unternehmensberatung

Umsatz

843,5 Mio. Euro (2014)

Website

www.datev.de

Mitarbeiter

6.780 Mitarbeiter (2014)

- ▶ Das Unternehmen
- ▶ **Die Situation**
- ▶ Die Lösung
- ▶ Benefits & Ergebnisse

DATEV als Partner vom Start an

DATEV ist innerhalb ihrer Zielgruppe sehr bekannt und gilt als Marktführer für Lösungen für Steuerberater und Wirtschaftsprüfer.

Dennoch besteht auch hier die immerwährende Herausforderung, die neuen potentiellen Kunden für sich zu gewinnen und zu überzeugen.

Zu Steuerberatern und Wirtschaftsprüfern, die in ihrem Berufsfeld starten, existiert noch keine persönliche Beziehung und es gilt deren Wahrnehmung positiv im Sinne der DATEV zu beeinflussen und die Hürden für diese Neukunden deutlich herabzusetzen.



- ▶ Das Unternehmen
- ▶ Die Situation
- ▶ **Die Lösung**
- ▶ Benefits & Ergebnisse

Von Anfang an im Kontakt



Mit den Möglichkeiten aufmerksamkeitsstarker personalisierter Kundenansprache und -dialoge wurden für die frisch gebackenen Steuerberater und Wirtschaftsprüfer just-in-time persönliche Kontaktmedien erstellt, die ihm DATEV als sympathischen Partner für die Startphase in die zukünftige Selbstständigkeit nahe bringt.

Durch Direct-Response-Elemente konnten die Angeschriebenen direkt ihre persönlichen Unterlagen anfordern - ohne Formulareingabe, einfach per Klick.

Das besondere der FLYMINT-Lösung für DATEV: Durch die internen Compliances und besonders hohen Sicherheitsanforderungen wurde die Dialogsoftware, das FLYMINT-Dialogtool, direkt im Hochsicherheits-Rechenzentrum der DATEV implementiert.

FLYMINT konnte nicht nur die inhaltlichen Lösungen und Konzepte zur personalisierten Kundenansprache liefern, sondern auch die technischen und sicherheitsrelevanten Höchstanforderungen für DATEV erfüllen.

- ▶ Das Unternehmen
- ▶ Die Situation
- ▶ Die Lösung
- ▶ **Benefits & Ergebnisse**

Potentielle Kunden erreicht, die vorher nicht erreicht wurden.

Die FLYMINT-Lösung bietet für DATEV den Hauptvorteil, dass nun Personen erreicht werden, die bisher nicht erreicht wurden - nachweislich!

Weiterer Vorteil: DATEV stehen die Informationen darüber zur Verfügung, welche Personen sich für ihre Leistungen interessieren. Durch personalisierte Auswertungen und Statistiken kann DATEV nun jederzeit die Performance der Marketingmaßnahme sowohl regional als auch zielgruppenbezogen messen, wohingegen das Kundenverhalten zuvor eine „Black Box“ war.

Aus Unternehmenssicht ist zudem sehr maßgeblich, dass die durch die Aktion gewonnenen personenbezogenen Daten vertriebsseitig genutzt werden können, da über die angelegte Kontaktstrecke hinweg, sämtliche datenschutzrechtlichen Belange berücksichtigt sind.

Fast schon nebensächlich: Für die Zielpersonen hat die Aktion den Vorteil, dass hochrelevante und auf ihre Bedürfnisse zugeschnittene Inhalte zur Verfügung stehen.

Nebenstehender Screenshot zeigt die bei DATEV eingesetzte Lösung zur Einwilligung der Zielpersonen in den personalisierten Dialog inklusive der Erhebung vertriebsrelevanter Informationen nach BDSG.

Stand: Herbst 2015





© 2015 Flymint GmbH oder DATEV e.G. All rights reserved.

Alle Inhalte dieser Publikation dürfen weder vervielfältigt noch verändert werden ohne die ausdrückliche Genehmigung der Flymint GmbH und/oder DATEV e.G. Die vorliegende Publikation wurde durch die Flymint GmbH mit bestem Wissen und Gewissen erstellt und dient ausschließlich zu Informationszwecken, ohne Zusicherung und Gewährleistung auf die Richtigkeit und Vollständigkeit der gemachten Angaben.

DATEV und DATEV-Produkte und -Dienstleistungen sowie die entsprechenden Logos sind Marken oder eingetragene Marken der DATEV e.G. in Deutschland und anderen Ländern. FLYMINT und FLYMINT-Produkte und -Dienstleistungen sowie die entsprechenden Logos sind Marken oder eingetragene Marken der Flymint GmbH in Deutschland und anderen Ländern.



Weitere Informationen finden Sie unter: www.flymint.com/kontakt

