



Salesforce-Komponenten für Online, Print, Radio und TV

Salesforce Implementierung durch Cloud Professionals in der Medienbranche

Die Medienbranche ist geprägt vom Wandel. Chancen liegen vor allem im Online- und Mobile-Bereich, bei Social Media und sonstigen digitalen Inhalten mit zeitgemäßen Ansprüchen an ein CRM-System. Der Print Bereich ist in vielen Unternehmen eine weiterhin bedeutsamer Vertriebsbereich, der hinsichtlich der CRM-Unterstützung nicht vernachlässigt werden kann. TV und Radio sind ungebrochen etablierte Werbeträger.

Die Salesforce Erfahrung der Cloud Professionals im Medienbereich ist umfassend. Dazu gehören sowohl junge Unternehmen mit den Schwerpunkten Vermarktung, Publishing, SSP, DSP als auch etablierte Vermarktungsunternehmen und Verlage im Online- und Print-Bereich.

Haupterlösquelle im Medienbereich ist die Vermarktung von Werbeplätzen. Innerhalb der Kanäle Online, Print und TV werden die Vermarktungsprodukte typischerweise nach Werbeträgern, Platzierungen und Werbeformen strukturiert. Im Salesforce-Umfeld führt das zu einem speziellen Customizing besonders im Bereich Accounts, Opportunities, Line-Items und der Produktdatenbank, sowie diversen weiteren speziellen Daten-Objekten. Häufig werden spezielle Angebots-Produkte (Rotationen, Bundles) zur Abbildung von komplexen Buchungen über unterschiedliche Werbeträger eingesetzt.

Je nach Mediengattung sind dem Salesforce CRM-System typischerweise verschiedene Systeme nachgelagert, wie AdServer bei Online und Mobile, Blattplanungssysteme bei Print oder Redaktions-



systeme im Radio- und TV-Bereich. Schnittstellen zu diesen Systemen können Werbeaufträge von Salesforce übertragen und Leistungsdaten zur Kampagnenverfolgung und Abrechnung nach Salesforce zurück übermitteln. In vielen Fällen sind außerdem Abrechnungssysteme direkt über Schnittstellen mit Salesforce verknüpft. Hierüber können Buchungsaufträge aus Salesforce übermittelt und fakturierte Umsätze in Salesforce verfügbar gemacht werden. Für solche Schnittstellen stellt Cloud Professionals anpassbare Standardkomponenten bereit.

Typisch für den Medienbereich sind die Belegausgaben, die sich auf Grund der umfangreichen Buchungsattribute, Metriken und mehrfachen Kundenbeziehungen (Agenturen, Werbetreibende, Rechnungsempfänger) grundlegend von denen anderer Branchen unterscheiden. Mit den von Cloud Professionals entwickelten Modulkomponenten lassen sich effizient an Ihre Bedürfnisse angepasste Belege z.B. für die Angebotserstellung und Kampagnenplanung generieren. Auch evtl. Standards (z.B.

OVK im Online-Bereich) finden hier Berücksichtigung. Ebenfalls berücksichtigt sind alle typischen Reporting-Anforderungen, z.B. die getrennte Ausweisung von Umsätzen nach Kunde oder Agentur, in Rotationen oder nach Werbeträgern, Werbeplätzen und Formaten abgedeckt werden.

Der Vorteil einer individuellen Salesforce Lösung auf Basis von Medien-Standardkomponenten der Cloud Professionals:

- Kein enges Korsett einer Standardsoftware
- Perfekt auf Ihr Unternehmen abgestimmt
- Keine zusätzlichen Lizenzkosten
- Kostengünstige Umsetzung durch Bausteine und Frameworks

Kontakt:

Email: vertrieb@cloudprofessionals.biz
Telefon +49 69 667 741 175
Fax +49 69 967 592 54

Cloud Professionals GmbH
Theodor-Heuss-Allee 112
60486 Frankfurt/Main
Germany



REGISTERED
CONSULTING
PARTNER