

# Produktdatenblatt mission-one **crm+**

**Die CRM-Software für  
flexibles Datenmanagement.**

Wir machen Marketing-Kommunikation  
noch erfolgreicher – über alle Kanäle,  
die wichtig sind.

Daten managen.  
Profile bilden.  
Zielgruppen  
selektieren.

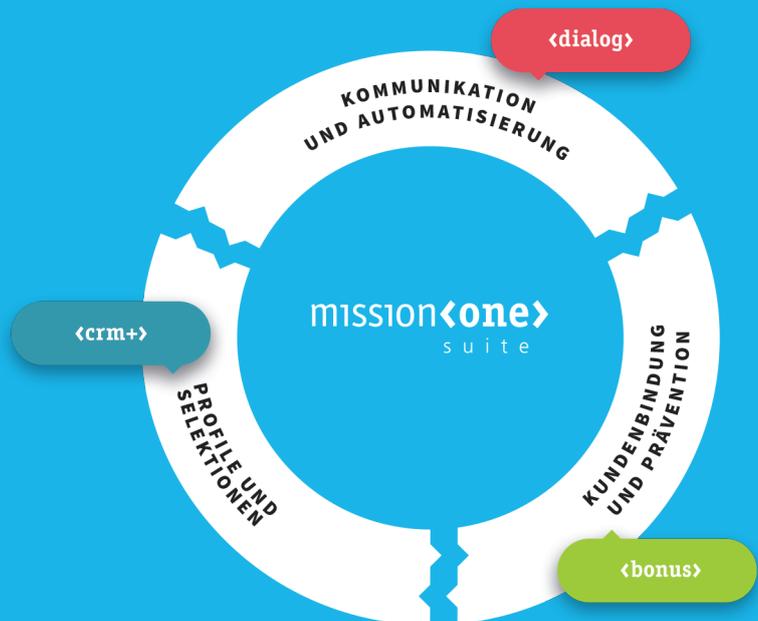
mission-one crm+ wurde entwickelt, um die Marketing-Kommunikation über alle Werbekanäle mit Kunden und Interessenten noch effizienter und zielgerichteter gestalten zu können. Die über 17-jährige Erfahrung von mission-one als Agentur und IT-Dienstleister für hochindividuellen, digitalen One-to-One-Dialog hat die Konzeption unserer CRM-Lösung entscheidend mitgeprägt. Dabei kann mission-one crm+ sowohl als eigenständige CRM- und Marketingdatenbank oder als Ergänzung für bestehende Systeme verwendet werden.

Einfach zu bedienen.  
Einfach zu  
implementieren.

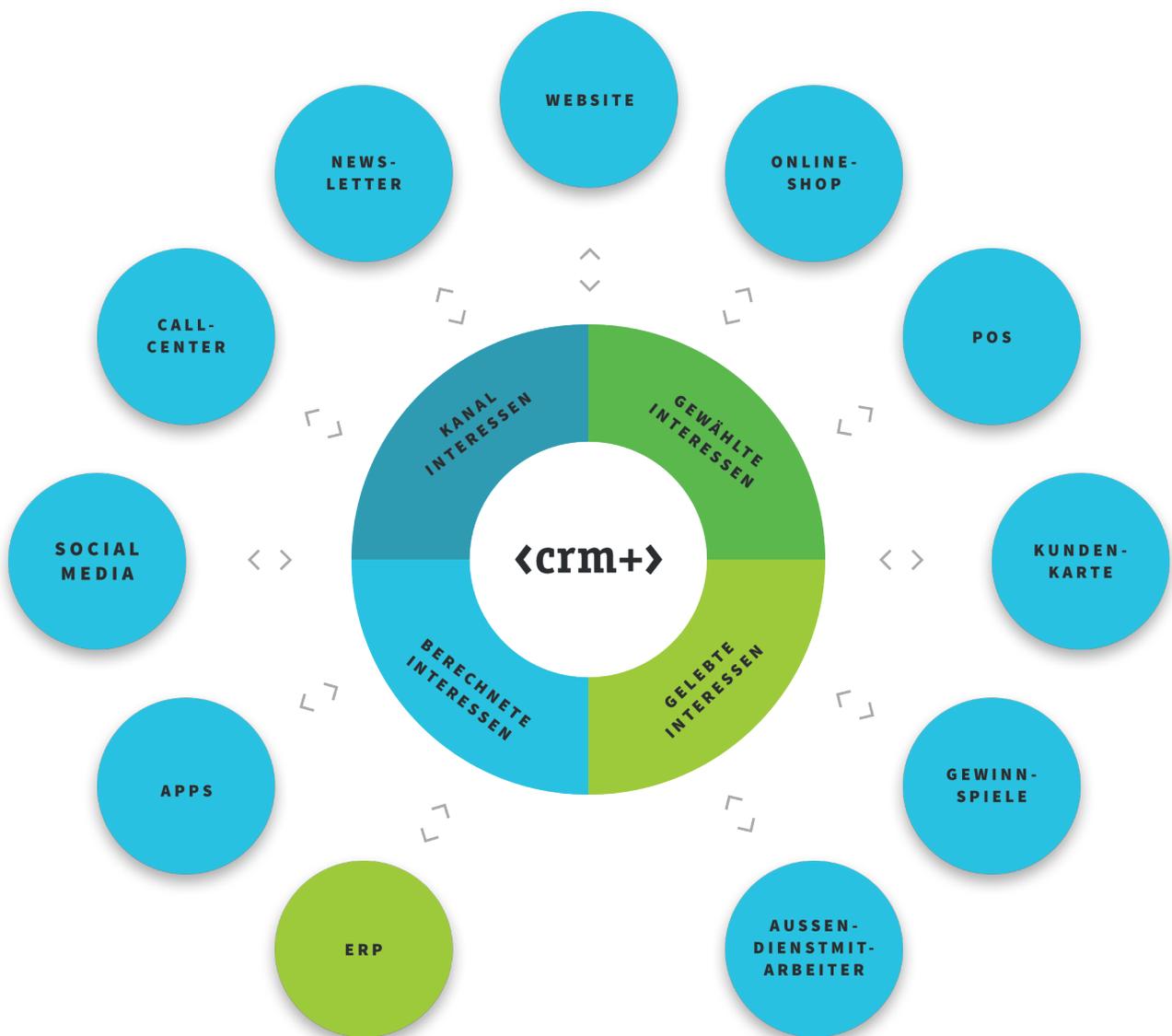
Die einzigartige und einfach zu bedienende Benutzeroberfläche wurde speziell für den Einsatz im Marketing-umfeld entwickelt. Alle Bereiche sind individualisierbar und passen sich somit an die Vorlieben, Prozesse und Workflows des Anwenders an. Als Software-as-a-Service-Lösung kann mission-one crm+ einfach und unkompliziert über einen Webbrowser bedient werden.

Jederzeit erreichbar.

mission-one crm+ ist das zentrale Datenmanagement-Modul der mission-one Marketing-Suite und kann jederzeit um die Module mission-one dialog und mission-one bonus für eine komplette Abbildung der Customer-Journey erweitert werden.



mission-one crm+ als Marketing-Datenbank:  
**Datentransfer und Profilbildung über alle  
Customer-Touchpoints**



Konsolidierende Marketing-Datenbank:  
zentrale Anbindung und Zusammenführung aller  
Datenquellen (Customer-Touchpoints)  
zur Profilgenerierung und Profilanreicherung

# Einfach. Besser. Bedienbar. **Features**



## Administration und Verwaltung

Im Administrationsbereich werden Benutzer-Accounts und Datenbank-Attribute verwaltet bzw. die Datenbank nach den Anforderungen des Anwenders konfiguriert. Zur Abbildung eines idealen Personen- oder Firmen-Profiles stehen beliebig viele Datenattribute mit unterschiedlichsten Datentypen zur Verfügung.

### Dieser Bereich enthält folgende Features:

- Mandantenverwaltung
- Umfangreiches Rollen- und Rechtekonzept
- Benutzerkonto- und Passwortmanagement
- Konfiguration der Datenbank
- Anlage und Bearbeitung von beliebigen dynamischen Attributen

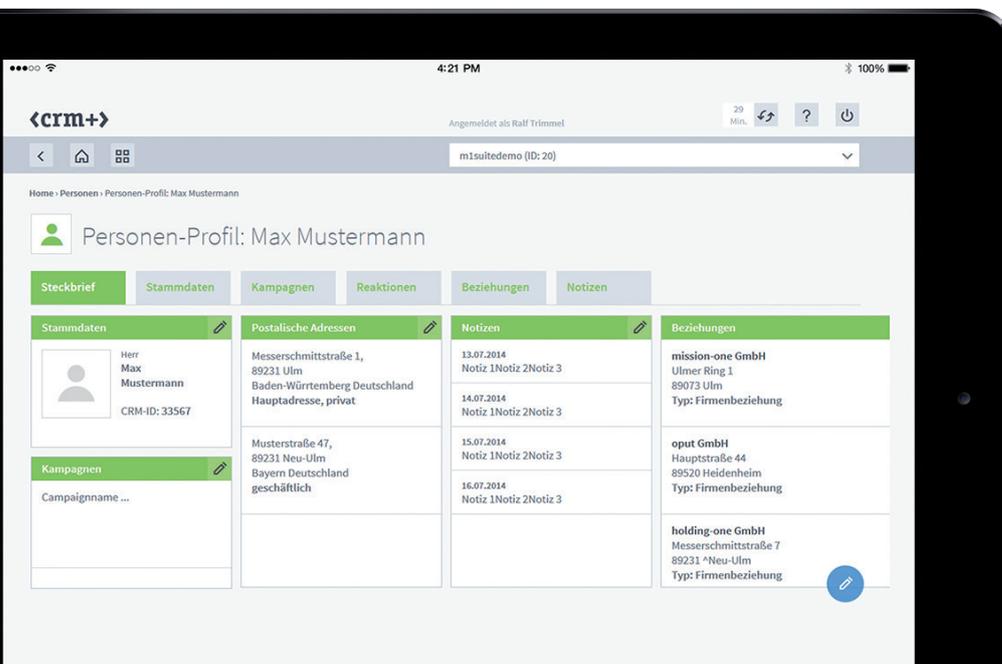
## Adressmanagement für Personen- und Firmenkontakte

Das Adressmanagement bildet den Kern des CRM-Systems. Hier werden alle Kontaktinformationen, Kanal-Adressen, soziodemographische Merkmale, Interessen sowie Identifikationsmerkmale der einzelnen Personen oder Firmen verwaltet. Der CRM-Benutzer legt fest, welche Informationen er in welcher Form über seine Kunden in mission-one crm+ verwalten und für Marketingaktionen nutzen möchte. Der Fokus liegt hierbei auf der größtmöglichen Flexibilität.

### Dieser Bereich enthält folgende Features:

- Kontakt anlegen, suchen, bearbeiten, deaktivieren und löschen

- Beziehungsmanagement: Verknüpfung von Personen und Firmen
- Intelligentes Suchmanagement für schnelles Suchen und Finden von Daten
- Individuelle Verwaltung der Werbeeinwilligung pro Kanal (Multi-Kanal-Permission)
- Import, Export sowie Daten-Updates
- Dublettendefinition und Dublettentest bei Importen
- Integrierte Fuzzy-Logik beim unscharfen Abgleich von Dubletten
- Globale Notizen-Liste: Alle Notizen-Informationen aller Personen auf einen Blick.
- Mitteilungsziffer auf dem Homescreen für nicht erledigte Notizen
- Permission-Management: Mehr Informationen über Entstehungszeitpunkt und Herkunftsquelle der Permission.
- Zentrale Werbesperre: Alle Permission der gesperrten E-Mail-Adresse werden auf allen Projekten entzogen.



Anzeige eines Personenprofils im Dashboard- und Editier-Modus des aktuellen Profil-Befüllungsgrades

## Kampagnenmanagement

**Über das integrierte Kampagnenmanagement erfolgt die Planung und Steuerung aller Marketing-Aktionen für die in mission-one crm+ hinterlegten Kontakte.**

Reaktionsdaten können dabei direkt der Kampagne zugeordnet werden. Bei gleichzeitiger Nutzung von mission-one dialog für die Online-Kommunikation stehen diese Daten in Echtzeit für Follow-up-Kampagnen und Marketing-Automation zur Verfügung.

**Dieser Bereich enthält folgende Features:**

- Kampagnen anlegen, bearbeiten, kopieren, suchen, deaktivieren, löschen
- Zuordnung von beliebigen Kampagnen zu Kontakten und Zielgruppen
- Kampagnen-Kalender und Kampagnen-Agenda
- Integrierte Marketing-Automation über mission-one dialog

## Targeting

**Mit mission-one crm+ lassen sich auf Basis aller vorhandenen Stamm- und Verhaltensdaten Zielgruppen erstellen bzw. berechnen.**

Die erstellten Zielgruppen können direkt Kampagnen und Werbemaßnahmen bzw. Werbekanälen zugeordnet werden. Durch 100%ige Kompatibilität mit der High-End-Versandsoftware mission-one dialog können E-Mail-Kampagnen sofort versendet werden.

**Dieser Bereich enthält folgende Features:**

- Besonders einfache Erstellung von Selektionen durch intuitiven Drag-and-drop-Filter
- Zielgruppenzuordnung zu Kampagnen
- Kopierfunktion für komplexe Zielgruppenberechnungen
- Bildung von Zielgruppen aus Reaktions- und Verhaltensdaten
- Direkte Versandmöglichkeit über mission-one dialog
- Filter können als Zielgruppe gespeichert und in der mission-one dialog+ für einen Versand verwendet werden

**<crm+>** Angemeldet als Ralf Trimmel - Leitung 29 Min.   

Home > Kampagnen > Kampagnenplan

## Kampagnenplan

Heute    Samstag, 16. Januar 2016-Samstag, 23. Januar 2016  Tag Woche Monat Agenda

Datum	Zeit	Termin
19 Dienstag Januar 2016	23:00	4: Jubiläumsaktion - 5 Jahre Onlineshop, type1, Abgebrochen
20 Mittwoch Januar 2016	◀ Ganzer Tag	4: Jubiläumsaktion - 5 Jahre Onlineshop, type1, Abgebrochen
	23:00	1: E-Mail Abverkaufs-Kampagne, type1, Aktiv
21 Donnerstag Januar 2016	◀ Ganzer Tag	4: Jubiläumsaktion - 5 Jahre Onlineshop, type1, Abgebrochen
	23:00	2: Reaktivierungskampagne 2 - Print, type1, In Planung
	◀ Ganzer Tag	1: E-Mail Abverkaufs-Kampagne, type1, Aktiv
22 Freitag Januar 2016	◀ 23:00	4: Jubiläumsaktion - 5 Jahre Onlineshop, type1, Abgebrochen
	◀ 23:00	1: E-Mail Abverkaufs-Kampagne, type1, Aktiv
	◀ Ganzer Tag	2: Reaktivierungskampagne 2 - Print, type1, In Planung
23 Samstag Januar 2016	◀ Ganzer Tag	2: Reaktivierungskampagne 2 - Print, type1, In Planung

Übersichtliche Darstellung  
aller geplanten Kampagnen  
mit Statusinformationen

**<crm+>** Angemeldet als Ralf Trimmel 29 Min.   

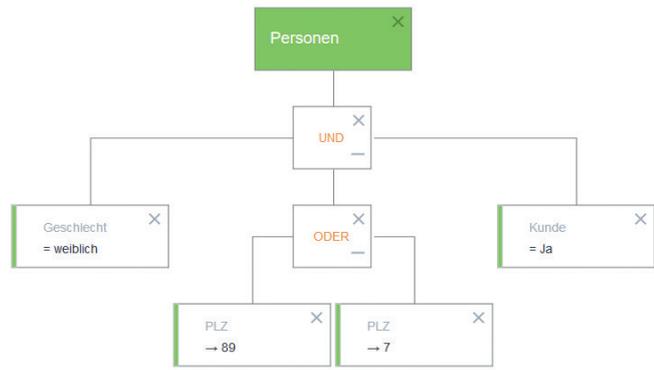
  

Home > Targeting > Filter Frauen 7 oder 8 bearbeiten

## Filter Frauen 7 oder 8 bearbeiten

 **Personen**      1516 Personen 

Personendaten  
Postalische Adressdaten  
Email Adressdaten  
Telefon Adressdaten  
Personenzusatzdaten  
Berufs-Informationen  
Soziodemographische Daten  
Kundenklassifizierung  
Customer Touchpoints



```

graph TD
    A[Personen] --- B[UND]
    B --- C[Geschlecht = weiblich]
    B --- D[ODER]
    D --- E[PLZ -> 89]
    D --- F[PLZ -> 7]
    B --- G[Kunde = Ja]
  
```

Intuitiver Drag-and-Drop-Filter  
zur Selektion beliebiger  
Datenfelder

## Analyse und Reporting

Das Reporting ist ein wichtiger Bestandteil von mission-one crm+. Es wird benötigt, um aus der enormen Menge von Daten, unterstützt mit visuellen Hilfsmitteln (Charts), die richtigen Schlüsse ziehen zu können. Und um zu beurteilen, ob z. B. Kampagnen erfolgreich sind.

### Für folgende Bereiche werden Reports zur Verfügung gestellt:

- Anzahl Kontakte bzw. Neuanlagen
- Anzahl Abmeldungen bzw. Löschungen und Deaktivierungen
- Anzahl Datenänderungen
- Bereitstellung von Rohdaten zur Auswertung oder Anbindung an kundeneigene Analyse- und BI-Systeme

## Datenschutz, Datensicherheit & Performance

Die Sicherheit der Kundendaten hat bei mission-one höchste Priorität. Jeder Prozess, der sensible Daten verarbeitet und speichert, wird im Informationssicherheitsmanagement-System (ISMS) erfasst und mit entsprechenden technischen und organisatorischen Maßnahmen abgesichert. Unser Rechenzentrum befindet sich in Deutschland, hat eine Tier-III-Klassifizierung sowie eine Zertifizierung nach DIN ISO 27001. Alle relevanten Systeme sind redundant ausgelegt. Durch unsere jahrelange Erfahrung mit hohen Datenvolumen ist die Performance der mission-one-Web- und Serverfarmen außerordentlich hoch.

Auch beim Datenschutz gewährleistet mission-one ein hohes Niveau der umgesetzten Maßnahmen – teilweise sogar weit über das gesetzlich geforderte Maß hinaus. Die Systeme der mission-one GmbH werden regelmäßig durch externe Partner auditiert. Das im Jahr 2010 eingeführte Informationssicherheitsmanagementsystem (ISMS) wird regelmäßig überprüft und angepasst.



# Wir beraten Sie unverbindlich und kostenlos.

Nehmen Sie  
Kontakt mit uns auf!

**Ralf Trimmel**  
**Produktmanager**  
**mission-one GmbH**  
**Messerschmittstraße 7**  
**89231 Neu-Ulm**

**Fon**  
+49 (0) 731 / 2077 - 125

**Fax**  
+49 (0) 731 / 2077 - 199

**E-Mail**  
[rtrimmel@mission-one.de](mailto:rtrimmel@mission-one.de)

**mission<one>**  
DIGITALAGENTUR FÜR KUNDENENTWICKLUNG

**Wir sind Digitalagentur: Mit-Denker, Mit-Wirker, Mit-Macher, Mit-Gestalter und Mit-Arbeiter für alle Unternehmen, bei denen der Kunde im Mittelpunkt steht.**

Unsere Ziele sind verkaufsstarke Online-Kampagnen und eine nachhaltige Kundenbindung.

Hierauf sind wir als Digitalagentur spezialisiert – mit dem Fokus auf: Strategie, Konzeption, Gestaltung, kreatives Kampagnenmanagement und technische Umsetzung.

[www.mission-one.de](http://www.mission-one.de)