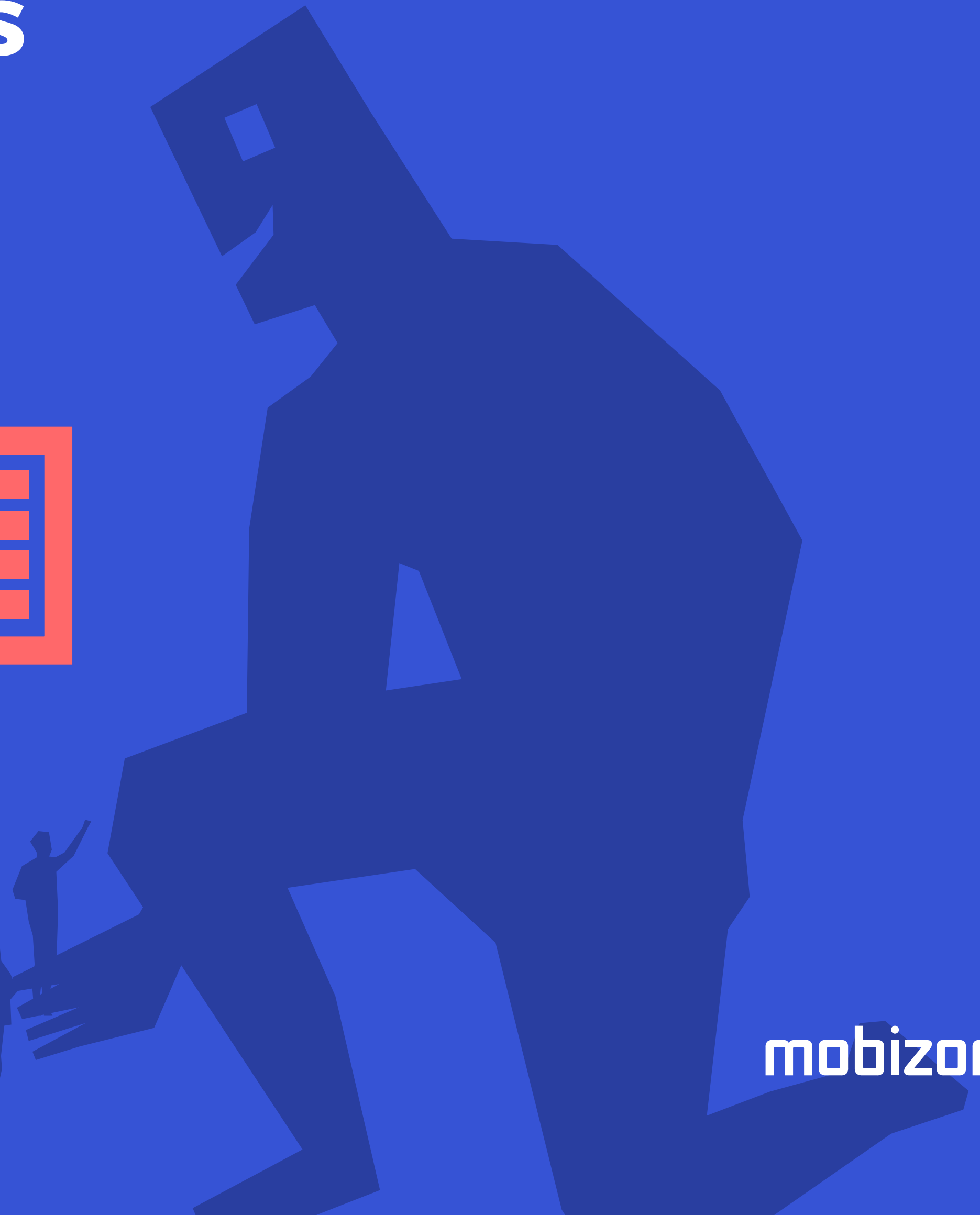
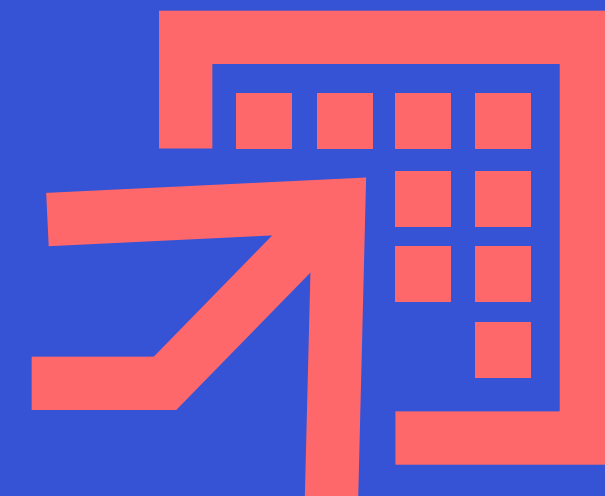


Sammeln Sie wichtige Kundendaten mit Mobizons Online-Marketing-Tools!

Verifizierte Kundendaten sind ein Gewinn für jedes Unternehmen!



mobizon

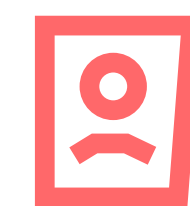


Kommunikation ist der Schlüssel

Jedes Unternehmen kommuniziert regelmäßig mit seinen Kunden. Die Tools von Mobizon unterstützen Sie dabei effizient. Sie können persönliche Gespräche beginnen, Kundendaten sammeln und diese Daten segmentieren, um die richtigen Kunden anzusprechen.



SMS-Marketing



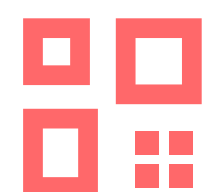
CRM



Online-Formulare



Kurz-URLs



QR-Codes



Die Bedeutung von Kundendaten in den Zeiten der DSGVO

Heutzutage sind Kundendaten so wichtig wie nie für ein Unternehmen. Ungültige Daten haben einen negativen Effekt auf den Unternehmenserfolg und aus diesem Grund ist ihre Qualität so wichtig.

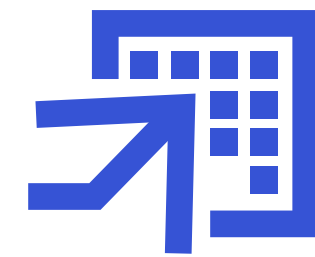
Aber die Datenqualität entsteht nicht durch Zufall. Eine effiziente Kundenkommunikation und ein Umschwung im Denken sind erforderlich, um sich an die Umstände anzupassen, dass die Erfassung von Kundendaten nicht so einfach ist, wie sie es vielleicht vor der Einführung der DSGVO noch war.



Kommunizieren Sie effizient mit Ihren Kunden



Sammeln Sie umfassende Details über individuelle Berührungspunkte

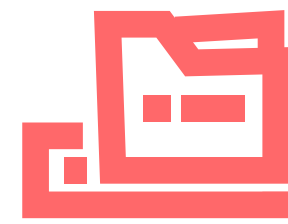


Sammeln Sie wichtige Kundendaten



Verbessern Sie das Kundenerlebnis

Jedes Unternehmen braucht Kunden!



Datenqualität & -quantität

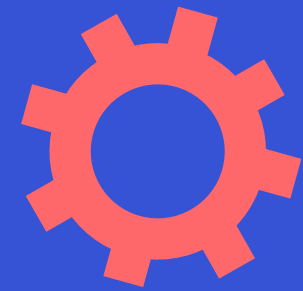


Während Sie Kundendaten sammeln, sind Quantität und Qualität gleichermaßen wichtig.

Verständlicherweise, möchten Sie möglichst viele und umfassende Kundendaten besitzen, da Kunden einfach der Kern eines jeden Unternehmens sind. Aber Sie werden auch qualitative Daten benötigen – Daten die verifiziert wurden und die sie tatsächlich verwenden können!

Mobizon hilft Ihnen sowohl mit Quantität, als auch mit Qualität

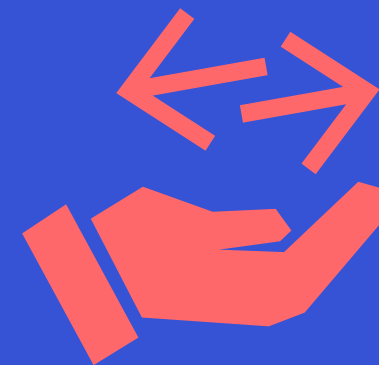




Wie verwenden Sie Mobizon, um Kundendaten zu sammeln und die Kundenerfahrung zu verbessern?



Es sollte gleichermaßen einfach, für Ihre Kunden sein, Daten zu übermitteln und für Sie, Daten zu sammeln! Aus diesem Grund haben wir Tools entwickelt, die super einfach in der Handhabung sind. Mit diesen können Sie wichtige Kundendaten sammeln und das Erlebnis Ihrer Kunden verbessern.



Mit Mobizon können Ihre Kunden ihre Daten zu einem späteren Zeitpunkt ändern und einen Abmeldelink nutzen.



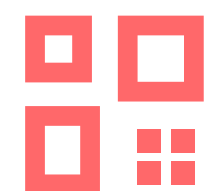
Wenn Sie Kundendaten richtig erfassen und diese effektiv nutzen, ist dies die Basis für kostengünstige und einfache Kundenloyalität.

Kundenzufriedenheit ist der Schlüssel zum Erfolg 

Sammeln Sie Kundendaten mit



Mobizons
Formularen

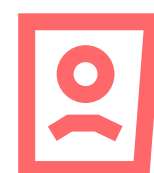


Mobizons
QR-Codes



Mobizons
Kurz-URLs

Speichern Sie diese in

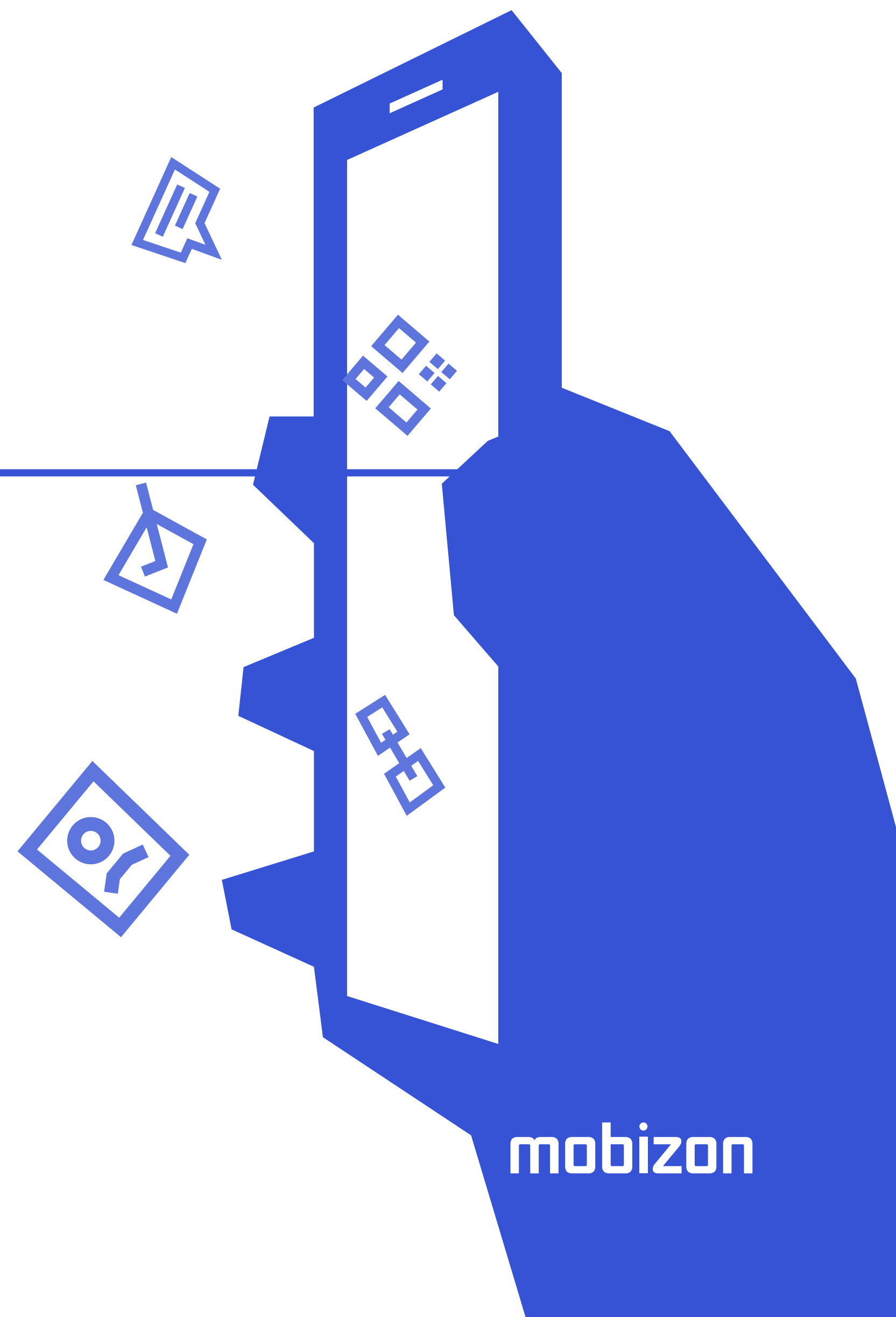


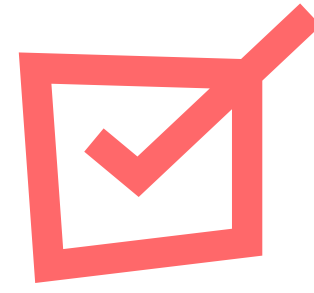
Mobizons
CRM

Und nutzen Sie diese mit



Mobizons
SMS-Marketing

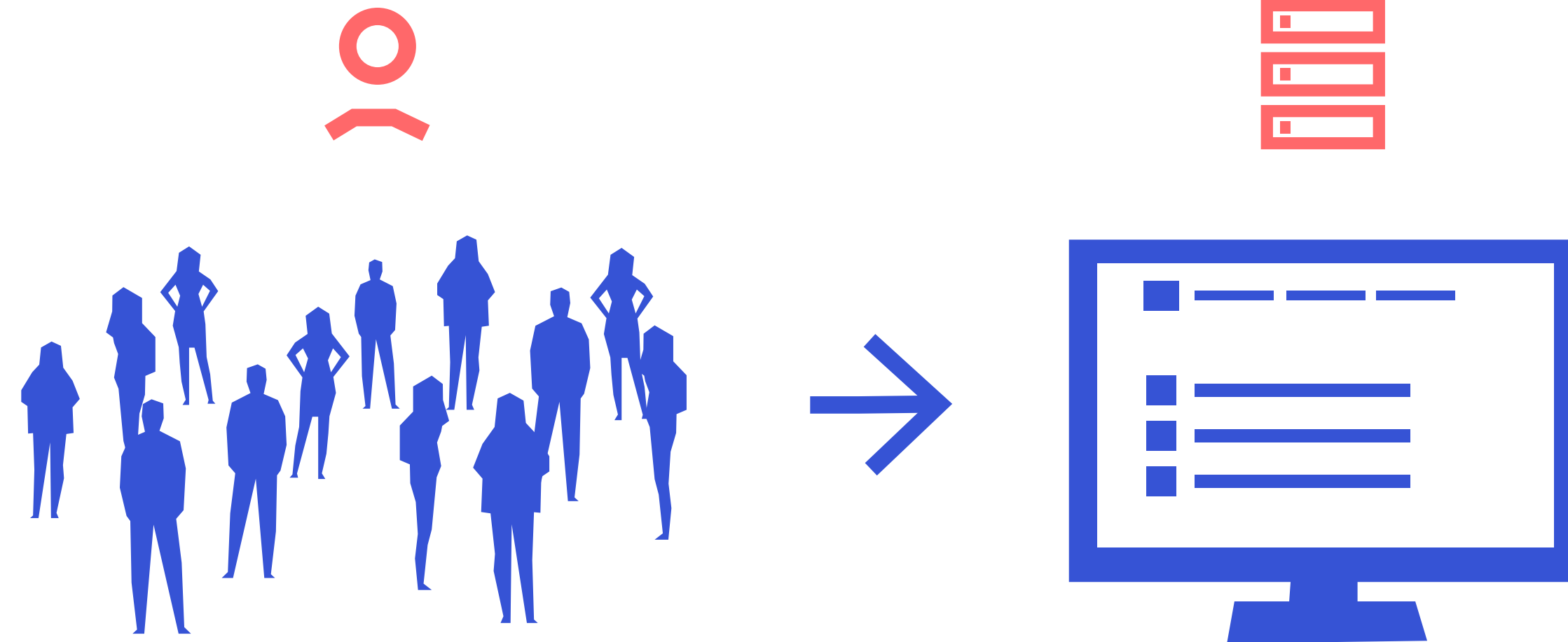




Sammeln Sie Kundendaten mit Mobizons Online-Formularen

Heutzutage ist der einfachste und kostengünstigste Weg Kundendaten zu sammeln, online.

Kunden sind bereits auf Ihrer Website unterwegs und scheinen Interesse an Ihren Produkten/Service zu haben. Da bietet es sich doch an, Ihre Kunden einfach und bequem ein individualisiertes Online-Formular ausfüllen zu lassen und Informationen über Ihre Kunden zu sammeln, die Sie für personalisiertes Marketing nutzen können!





Kundendaten via Online-Formular

Erstellen Sie ganz einfach ein individualisiertes Formular in Mobizons Control Panel und erreichen Sie somit viele potenzielle Kunden. Fügen Sie Felder nach Belieben hinzu und passen Sie den Styl an Ihr Unternehmensdesign an. Fügen Sie das Formular Ihrer Website hinzu oder copy/paste den Link. Die Kundendaten werden von einer Zwei-Faktor-Authentisierung validiert.



1

Fügen Sie benötigte Felder hinzu und passen Sie den Stil an Ihr Unternehmensdesign an



2

Integration auf der Website



3

Zwei-Faktor-Authentisierung



4

CRM mit vielen Kontakten



Ihre Kunden können ihre Daten zu einem späteren Zeitpunkt ändern



Die Formulare von Mobizon unterstützen Sie dabei, validierte Daten über Ihre Kunden (=Abonnements) zu einem geringen Preis zu sammeln.

Wir haben die Kosten für ein Mobizon Formular mit den Kosten für eine herkömmliche Flyer-Promotion verglichen. Der Flyer gilt in diesem Beispiel als Kontaktformular.

Es folgt eine einfache Berechnung



mobizon

Basis Plan
30€/Monat, bis zu 100 Abonnements pro Monat
=
3 Cent/validierten Abonnement

Standard plan
90€/Monat, bis zu 10.000 Abonnements pro Monat
=
0,9 Cent/validierten Abonnement

Business plan
270€ Monat, bis zu 100.000 Abonnements pro Monat
=
0,27 Cent/validierten Abonnement

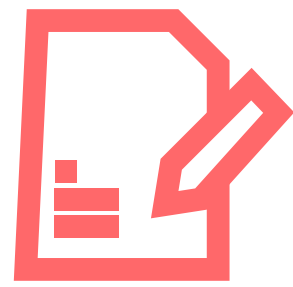
Kosten pro Abonnement: zwischen **0,0027€ - 0,03€**

Willkürliche Flyer Promotion

Preis Flyer 1,5 Cent/Flyer (mit 100.000 für 1.500€)
1.000 Flyer = 15€
+
16€/Stunde Gehalt Flyer Promoter, 60-120 Flyer/Stunde:
266,67€ für 1.000 Flyer (60 Flyer/Stunde)
133,3€ für 1.000 Flyer (120 Flyer/Stunde)
+
Gehalt für den Manager, der die Daten manuell in das System eingibt, ungefähr 19€/Stunde, Eingabe von 35 Datensets/Stunde
542,85€/1.000 Flyer

= **824,52€ für 1.000 Flyer** (mit 60 Flyer/Stunde)
=
691€ für 1.000 Flyer (mit 120 Flyer/Stunde)

Ungefähre Kosten pro Abonnement: zwischen **0,69€ - 0,82€**



Zusammenfassung

mobizon



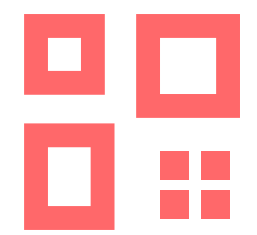
- + Verifizierte Daten
- Geringe Kosten: zwischen 3 und 0,27 Cent pro Abonnement
- + Keine Kosten für nicht genutzte Formulare
- + Einfach und unkompliziert
- + Weite Reichweite
- + Umweltfreundlich
- + Einfache Integration ins CRM
- + Automatische Datenverifizierung

Willkürliche Flyer Promotion

- Zeitaufwendig
- Daten sind nicht verifiziert
- Kostenintensiv
- Umweltbelastung
- Schwierig den Überblick zu behalten
- Komplizierte Integration ins System
- Viele Beteiligte

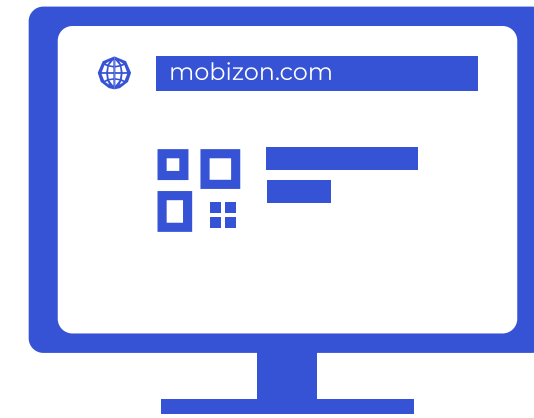


mobizon



Kundendaten via QR-Code

Sie können auch einen QR-Code generieren. Ihre Kunden scannen den QR-Code und werden zum Formular navigiert. SMS, als Teil der Zwei-Faktor-Authentisierung! Sie bestätigen ihre Informationen und Sie haben validierte Kundendaten in Ihrem CRM, DSGVO-konform.



1

Generieren Sie einen QR-Code



2

Erstellen Sie ein Online-Formular



3

Zwei-Faktor-Authentisierung



4

CRM mit vielen Kontakten

Kundendaten via Kurz-URL

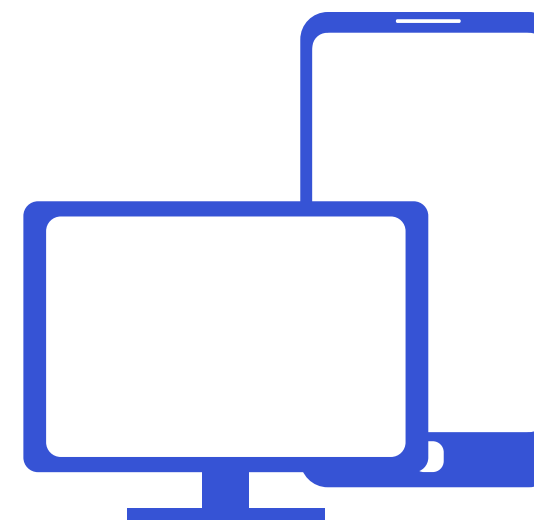
Erstellen Sie eine Kurz-URL. Ihre Kunden werden zu einem Formular weitergeleitet. Sie füllen Ihre Kundendaten aus und bestätigen die Eingaben durch einen Code in einer SMS (2FA). Sobald die Daten bestätigt wurden, werden Sie im CRM gespeichert.



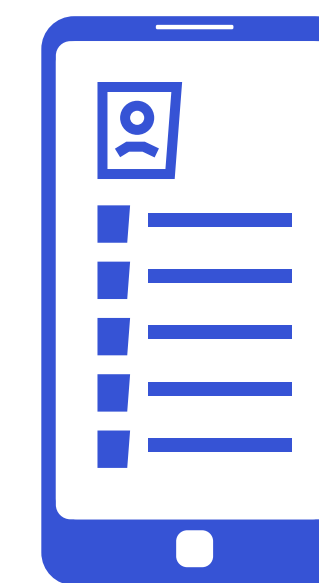
1
Erstellen Sie eine Kurz-URL



2
Erstellen Sie ein Online-Formular



3
Zwei-Faktor-Authentisierung



4
CRM mit vielen Kontakten



Die Wahrscheinlichkeit, dass Nutzer auf eine Kurz-URL klicken ist signifikant höher, als die Wahrscheinlichkeit, dass sie auf einen langen, verwirrenden Link klicken.

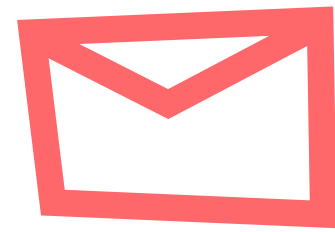
Was ist zu tun, sobald die Daten gespeichert wurden?

Schritt 1

Der erste Step ist getan. Sie haben verifizierten Kundendaten, DSGVO-konform, gesammelt. Aber was jetzt?

Schritt 2









Die Kundendaten werden sicher in unserem cloudbasiertem CRM gespeichert. Sie können manuell Informationen hinzufügen und die Kundenhistorie auf dem Laufenden halten. Wählen Sie Daten, basierend auf Filtern, aus und sprechen Sie die richtigen Kunden mit personalisiertem Marketing an.



Eine Option: SMS-Marketing

Nutzen Sie SMS-Marketing, um mit Ihren Kunden im Kontakt zu bleiben

Unsere SMS-Marketing-Plattform ermöglicht es Ihnen, informative SMS an Ihre Kunden zu senden und somit eine langlebige Kundenbeziehung aufzubauen.

-  Promotionen
-  Rabatte
-  Terminerinnerung
-  Bestellinformationen
-  Neuigkeiten
-  Gelegentliche SMS (z.B. Geburtstag)
-  Zwei-Faktor-Authentisierung
-  Und vieles mehr



Verbesserte Kundenerlebnisse dank der Mobizon Tools

Mobizon auf einen Blick:



Sichere Sammlung von Kundendaten (wie z.B. Name, E-Mail, Telefonnummer, Interessen, Wünsche und vieles mehr)
→ sammeln Sie die Daten die Sie brauchen



Ermöglicht Ihnen ein klares Bild über Ihre Kunden zu erstellen
→ Promotionen die auf jede Zielgruppe zugeschnitten sind

DSGVO



DSGVO-konform



CRM mit Omnichannel-Kommunikation



Segmentieren Sie und optimieren Sie die Customer Journey



Kunden können Ihre Daten zu einem späteren Zeitpunkt bearbeiten

=

treue & zufriedene Kunden, Umsatzsteigerung, erweiterte Kundenbasis

Verbessertes Kundenerlebnis

Effiziente Kundenkommunikation
und eine große Datenbank dank
der Tools von Mobizon!



mobizon