Pressemitteilung

MEHRKANAL
MARKETING MANAGEMENT MIT SYSTEM

STIHL setzt auf das innovative Marketing-Management-System von MEHRKANAL

Essen, 9. März 2011 – MEHRKANAL, einer der führenden Anbieter von Marketing-Management-Systemen, hat die STIHL-Unternehmensgruppe als Neukunden gewonnen. STIHL unterstützt durch den Einsatz des MEHRKANAL Marketing-Management-Systems (MEHRKANAL-MMS) aktiv seine Kommunikation mit dem Fachhandel bei gleichzeitiger Stärkung der Marke – und das weltweit. Pilotländer sind Spanien und Deutschland mit rund 3.600 Handelspartnern.

Produkte der Marke STIHL sind ausschließlich über den Fachhandel erhältlich. Mit Hilfe des MEHRKANAL-MMS soll die professionelle Umsetzung sämtlicher Marketing-aktivitäten über alle Kommunikationskanäle hinweg konsistent und individuell auf Händlerebene ausgebaut werden. Dabei legt das Traditionsunternehmen STIHL aus Waiblingen bei Stuttgart großen Wert auf die Einhaltung des Corporate Designs und möchte nationale Marketing-Kampagnen bis in die einzelnen Regionen integrieren. Dies erfordert ein professionelles regionales Marketing im Sinne der Marke. Aber nicht nur das: Auch das Know-how der einzelnen Handelspartner soll bezüglich der regionalen Markt- und Zielgruppen-Besonderheiten bei der Erstellung von Kommunikationsmaßnahmen über das neue Portal Berücksichtigung finden, um die Wirkung der Werbemaßnahmen zu optimieren.

„Wir freuen uns sehr über den Neukunden STIHL, einer der führenden Hersteller von Motorsägen. STIHL ist eine besondere Marke mit einem sehr hohen Anspruch an die Kommunikation und ihre Prozesse. STIHL agiert international und wird das MEHRKANAL-MMS weltweit einsetzen. Hierbei können wir unsere Erfahrungen hervorragend einbringen und unsere Internationalisierung weiter ausbauen“, erklärt Markus Plaum, Geschäftsführer von MEHRKANAL.

Hohe Motivation durch MEHRKANAL-MMS im Handel

Der Fachhandel ist von den vielfältigen Möglichkeiten und der hohen Anwenderfreundlichkeit des MEHRKANAL-MMS überzeugt. Mit dem Einsatz des MEHRKANAL-MMS können Marketingaktivitäten individuell, präzise und ressourcenschonend umgesetzt werden. Fachhändler sprechen ihre regionalen Zielgruppen präzise an, indem sie den optimalen Marketingmix direkt im System vorbereiten und in nur wenigen Schritten umsetzen. Die Vertriebsstandorte haben ihr ganz persönliches Marketing zur Hand: Zum Beispiel sind Analyse- und Auswertungsmöglichkeiten über Neu- und Bestandskunden sowie Reports über bereits getätigte Maßnahmen im System jederzeit aktuell abrufbar. So sind Händler und Zentrale immer auf dem aktuellsten Stand: Sie können neueste Verkaufsaktionen und Informationen des Herstellers jederzeit im System einsehen und in ihr regionales

Marketing einbinden. Die automatisierten Prozesse und Workflows des MEHRKANAL-MMS motivieren die Händler zur aktiven Nutzung und lassen dadurch die Verkäufe deutlich steigen.

In der ersten Umsetzungsphase sind die Module für Tageszeitungsanzeigen, Händlerwebsites und Print Mailings geplant. Außerdem werden unterschiedlichste vorhandene STIHL- Applikationen und Datenquellen, wie beispielsweise die weltweite Produkt- und Bilddatenbank in das MEHRKANAL-MMS integriert. Durch den modularen Aufbau und die offenen Schnittstellen sind dem Ausbau von weiteren, individuellen Anwendungsmodulen keine Grenzen gesetzt.

Mit dem MERHKANAL-MMS genießt der Fachhandel einen besonderen Service: Eine „First Level Hotline“ für Deutschland (telefonische Beratung der Händler) und eine „Second Level Hotline“ für das internationale Geschäft (Beratung für die Vertriebs-Units in den einzelnen Ländern) sowie weiterführende Links zu bestehenden STIHL-Systemen (beispielsweise Bibliothek und CRM) stehen den Händlern von Beginn an zur Verfügung.

Über STIHL:
Die STIHL Gruppe entwickelt, fertigt und vertreibt motorbetriebene Geräte für die Forstwirtschaft und Landschaftspflege sowie die Bauwirtschaft. Ergänzt wird die Produktpalette durch das Gartengerätesortiment von VIKING. Die Produkte werden grundsätzlich über den servicegebenden Fachhandel vertrieben – mit 32 eigenen Vertriebs- und Marketinggesellschaften, mehr als 120 Importeuren und rund 35.000 Fachhändlern in über 160 Ländern. STIHL ist seit 1971 die meistverkaufte Motorsägen-Marke weltweit. Das Unternehmen wurde 1926 gegründet und hat seinen Stammsitz in Waiblingen bei Stuttgart. STIHL erzielte 2009 mit etwa 10.900 Mitarbeitern weltweit einen Umsatz von 2,04 Mrd. Euro. Mehr unter www.stihl.de.

Über MEHRKANAL:
MEHRKANAL ist einer der führenden Anbieter von Marketing-Management-Systemen mit Sitz in Essen. Das Unternehmen ist auf die Führung und den Aufbau von Marken im und über das Internet spezialisiert. Durch die enge Vernetzung und das Zusammenspiel von internetbasierten Tools optimiert MEHRKANAL Marketing und Vertrieb zahlreicher international agierender Markenhersteller. Zu den Kunden von MEHRKANAL gehören Unternehmen wie Peugeot, Kia Motors Europe, Jaguar, Land Rover, Renault, Dacia, Deutz-Fahr, Brax, Banque PSA Finance Deutschland, Esprit, Iveco und Ford sowie Tamaris. Das Unternehmen wurde im Jahr 2003 gegründet und hat ein Team von rund 50 Mitarbeitern.

Kontakt:

MEHRKANAL GmbH
Lars König
New Business Executive
Wilhelm-Beckmann-Straße 7
D-45307 Essen
Tel.: +49 201 27303-450
Mobil: +49 160 99118462
Fax: +49 201 27303-550
koenig@mehrkanal.com
www.mehrkanal.com

Pressekontakt:

BRANDTZWEI communications
Gabriela Fricke
Helenenstraße 37
D-53225 Bonn
Mobil: +49 160 97708199
fricke@brandtzwei.de
www.brandtzwei.de