

Pressemitteilung

Fußball-Bundesligist 1. FC Köln führt Cross-Channel Kampagnenmanagementsystem von DYMATRIX ein

Die Fans und Kunden werden künftig noch stärker in den Mittelpunkt aller Aktivitäten gestellt und ganzheitlich betrachtet

Stuttgart, 16. Dezember 2015 – Die DYMATRIX CONSULTING GROUP GmbH gewinnt mit dem 1. FC Köln einen weiteren Bundesligisten für die Einführung des Cross-Channel Kampagnenmanagementsystems DynaCampaign. Der FC geht somit in die Offensive, um den Fan- und Kundenservice weiter zu verbessern. Das Gründungsmitglied der Bundesliga belegt in der ‚ewigen Tabelle‘ den achten Platz und zählt mehr als 74.700 Mitglieder sowie über 1.500 FC-FanClubs.

„Fußballclubs verlieren oftmals die Nähe zu ihren Fans und Anhängern, sollten sie diesen nicht genügend Beachtung schenken. Sämtliche Fan-Daten sollten daher zentral gesammelt und analysiert werden, damit die Verantwortlichen das vorhandene Potential erkennen und ihre Fans individuell ansprechen“, so Thomas Dold, Geschäftsführer DYMATRIX.

Im Rahmen der neuen CRM- und Online-Marketing Strategie konsolidiert der 1. FC Köln in einer zentralen Kundendatenbank alle fanspezifischen Daten über die verschiedenen Kommunikationskanäle und Systeme für Ticketing, Merchandising und Mitgliederverwaltung hinweg. Darauf aufbauend kommt das Cross-Channel Kampagnenmanagementsystem DynaCampaign als intelligenter Organisator und Antreiber der Fankommunikation zum Einsatz.

Durch diese fortschrittliche Aufstellung ist der 1. FC Köln künftig in der Lage, die vorhandenen Daten intelligent zu nutzen und die Kommunikation mit Fans noch persönlicher zu gestalten. Zielgruppen werden segmentiert und individuell über alle Kanäle hinweg angesprochen. Ziel ist es unter anderem, neue Mitglieder für den Verein zu gewinnen und den Merchandisingverkauf weiter voranzutreiben.

„Für uns ist es sehr wichtig, unsere Fans und Kunden zu kennen. Wir wollen sie verstehen und individuell ansprechen. Mit Hilfe von DynaCampaign wird uns dies in Zukunft noch besser gelingen“, sagt Frank Sahler, Leiter Marketing & Vertrieb 1. FC Köln.

Mit dem eigenentwickelten Kampagnenmanagement- und Marketing Automation-System DynaCampaign konnte sich DYMATRIX gegen namhafte Wettbewerber durchsetzen.

Zeichen (inkl. Leerzeichen): 2.218

Bei Veröffentlichung freuen wir uns über ein Belegexemplar

Über DYMATRIX

Die DYMATRIX CONSULTING GROUP GmbH ist einer der führenden deutschen Lösungsanbieter für die Themen **Customer Analytics, Marketing Automation, Personalized Recommendations** und **Kampagnenmanagement**. Der Fokus liegt dabei auf dem Auf- und Ausbau von Kundenwissen als Basis für erfolgreiche Unternehmenssteuerung und effizientes Marketing. Die Analytiker der DYMATRIX verfügen über branchenübergreifendes Know-how aus über 950 Projekten im Mittelstand und bei DAX-notierten Großunternehmen, bei Spezialanbietern sowie Marktführern.

Die Softwarelösung **Customer Insight Suite** basiert auf den jahrelangen Erfahrungen der DYMATRIX in diesem Themenumfeld. Mit ihr können Unternehmen ihre Kunden/ Interessenten mit individualisierten Angeboten kanalübergreifend ansprechen. Sie können dadurch passende und inhaltlich relevante Botschaften und Angebote zum passenden Zeitpunkt, und damit auch in Echtzeit, über alle In- und Outbound-Kanäle anbieten. Basis bildet die integrierte Web- und Kundenanalyse, welche auf dem **historischen und gegenwärtigen Kundenverhalten** aufbaut.

Mehr Informationen unter www.dymatrix.de

Pressekontakt:

Franziska Pürner

Telefon: +49 711 22 007 88-69

Telefax: +49 711 22 007 88-88

E-Mail: f.puerner@dymatrix.de