

Mindlab auf der Internet World in München

Auf der diesjährigen Internet World setzt Mindlab ganz auf die Customer Journey

München, 31. März 2010 – Die diesjährige Internet World steht für Mindlab ganz im Zeichen des Kunden. Customer Journey ist das Schlagwort der Stunde. Wie verhält sich der Kunde auf der Webseite beziehungsweise wie oder wann kauft er ein? Es gibt mehr aufzudecken als nur den Ein- und Ausstieg eines Kunden auf einer Webseite. Unternehmen, die wissen, wo die „Kundenreise“ auf der eigenen Webseite hingeht, welche Kampagnen ausschlaggebend für den Kauf eines bestimmten Kunden waren, sind dabei klar im Vorteil.

Unternehmen müssen verstehen, wie ihre Kunden sich verhalten, welche Maßnahmen und Kampagnen zum Kaufabschluss geführt haben und welche nicht. Dabei ist es wichtig, nicht nur eine Online-Kampagne zu betrachten, sondern die Gesamtheit aller Kampagnen, also auch die, die zwar nicht direkt zu einem Kaufabschluss geführt haben, trotzdem aber zum Gesamterfolg beitragen. Genau das ermöglicht die netmind Technologie von Mindlab. Mit ihr ist ein kampagnen-/domainübergreifendes Tracking des Besuchers möglich. Die Technologie identifiziert den Unique Visitor als wiederkehrenden Besucher und stellt seine gesamte Kontakthistorie dar, das heißt, durch welche verschiedenen Kampagnen des Unternehmens wurde der Besucher auf ein Produkt geführt und welche Kampagne führte schließlich zum Kaufabschluss. Erst mit diesen Informationen sind Marketing- und Vertriebsverantwortliche in Unternehmen in der Lage, den Erfolg ihrer Online-Kampagnen lückenlos auszuwerten und Kauf- und Umsatzerfolge einzelnen Besuchern beziehungsweise Kampagnen direkt zuzuordnen zu können. Außerdem können Kampagnen in ihrer Gesamtheit zukünftig besser geplant werden.

Die Webseite als einfacher Vertriebskanal hat heute ausgedient, durch neue Lösungen und Technologien sind diese für ein Unternehmen viel mehr. Unternehmen können Kunden auf ihrer Reise durch die Webseite an die Hand nehmen und zusätzliche Serviceleistungen und Informationen bieten oder mit flexiblen Inhalten auf individuelle Bedürfnisse eingehen.

Ein weiteres wichtiges Thema, dem sich die Unternehmen heute stellen müssen, ist das Web 2.0. Social Media-Plattformen halten auch für Firmen eine Vielzahl von Möglichkeiten bereit. Durch sie konsumieren User nicht mehr nur Inhalte, sondern verschaffen sich auch Gehör, indem sie selber Inhalte produzieren. Genau das müssen Unternehmen wissen und für sich nutzen. Oftmals ist es ein entscheidender Wettbewerbsvorteil zu wissen, was über das eigene Unternehmen, die Branche oder die Mitbewerber online gesprochen wird.



netmind Sphere powered by Radian6 stellt dafür die ideale Plattform dar, um Social Media-Aktivitäten ganzheitlich zu erfassen und zu analysieren. Mit einer Reichweite von 100 Millionen Websites, Communities und Blogs entstehen Echtzeitergebnisse auf Knopfdruck.

Außerdem stehen vielfältige Auswertungsfunktionen unter der deutschsprachigen Oberfläche zur Analyse der Gespräche im Social Web bereit. Mehrere Dashboards, interaktive Widgets und individuelle Drill-Down Funktionen machen die Arbeit mit netmind Sphere zu einer spannenden Reise durch die Social Media-Kommunikation.

"Unternehmen müssen ihre Kunden heute aus einer ganzheitlichen Sicht heraus sehen – quasi mehrdimensional“, sagt Heinz D. Schultz, CEO von Mindlab. „Zum einen müssen sie ganz genau wissen, wie sich der Kunde auf der eigenen Webseite verhält; Sie müssen ihre Kunden bei der Reise an die Hand nehmen, um einen wirklichen Mehrwert bieten zu können; Zum anderen müssen Unternehmen wissen, was ihre Kunden bewegt. Sie müssen im Web 2.0 zuhören, wenn keiner spricht. Dann sind sie wirklich erfolgreich.“

Über Mindlab Solutions

Mindlab bietet hochwertige Webcontrolling- & Customer Targeting-Lösungen für alle E-Commerce- und E-Business-Geschäftsmodelle an und trägt damit wesentlich zur Verkaufsförderung bei. Unsere Lösungen zählen zu den Besten im Markt und verschaffen Ihnen mit strategischen und taktischen Werkzeugen eine hervorragende Grundlage für die Steuerung all Ihrer Onlineaktivitäten. Wir garantieren den Onlineerfolg unserer Kunden. Mit netmind erhalten unsere Kunden Entscheidungssicherheit und Transparenz im E-Business. Das führt zu mehr Kundenzufriedenheit, bei höheren Umsätzen und Erträgen. Das Unternehmen mit Sitz in Esslingen beschäftigt heute über 40 Mitarbeiter.

Kunden: Spiegel Online, HUK24, Allianz, O2, u.a.

Ansprechpartner für die Presse:

Sibylle Steilner
Mindlab
Tel.: 0711-36 550-0
E-Mail: Sibylle.Steilner@mindlab.de

Deike Haase
Hotwire
Tel.: 069-25 66 93-31
E-Mail.: deike.haase@hotwirepr.com