

Pressemitteilung

Mehrstufige und kanalübergreifende Kundenkommunikation: Golf House Direktversand setzt auf DynaCampaign

**Golf House baut mit Hilfe von DYMATRIX seine CRM-Strategie weiter
aus**

Stuttgart, 25. August 2014 – Seit der Gründung vor 38 Jahren ist Golf House Direktversand zum größten Golfeinzelhändler in Deutschland, Österreich und Tschechien aufgestiegen. Um die Kundenzufriedenheit weiter zu steigern und gleichzeitig die Wettbewerbsstellung nachhaltig zu sichern, erweitert Golf House seine CRM-Strategie.

DYMATRIX konnte sich zum wiederholten Male, mit dem eigens entwickelten Kampagnenmanagement- und Marketing Automation-System „DynaCampaign“ als zentralem Baustein der „Customer Insight Suite“ gegen namhafte Wettbewerber durchzusetzen. Diese Softwarelösung, welche eine einheitliche Kundensicht als Basis nutzt, ermöglicht eine weitere Differenzierung der Kundenansprache. Zudem fungiert das Data Warehouse als zentrale Schnittstelle für alle Customer Touchpoints (wie z.B. E-Mail Newsletter, Katalogversand, Online-Shop). Vordefinierte Kommunikationsstrecken (wie z.B. Neukundenprozesse, Geburtstagsgrüße, Transaktionsmails) ermöglichen eine vollautomatisierte Cross-Channel-Kampagnenaussteuerung. Des Weiteren steht Golf House mit dem System ein ausgeklügeltes kanalübergreifendes Auswertungs- und Analysesystem zur Verfügung.

„Obwohl wir über viele Kundendaten aus den operativen Systemen verfügten, konnten wir diese bisher nicht optimal zur Analyse nutzen und die Datenaufbereitung gestaltete sich sehr aufwändig. Wir freuen uns, in DYMATRIX einen kompetenten Partner gefunden zu haben, der uns dabei hilft, unsere Daten aufzubereiten und anschließend unsere Kunden zielgerichteter anzusprechen“, so Michael Dubick, Leiter CRM Golf House.

DYMATRIX verfügt über langjährige Erfahrung im Bereich der Implementierung von CRM-Systemen, insbesondere mit dem Schwerpunkt Kampagnenmanagement, und kann auf exzellente Referenzinstallationen im Bereich Handel und E-Commerce verweisen.

Zeichen (inkl. Leerzeichen): 1980

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** 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 900 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