



NewElements

We turn traffic into turnover

Aktivieren Sie Ihren Online-Vertriebskanal:

Neukundengewinnung

Lead-Generierung

Live-Support

Web Controlling

Business Intelligence

= Web Intelligence



Mehr Wertschöpfung im Web

↘ New Elements – mehr als Web Analytics



Atasoy Altinci
Geschäftsführer
New Elements GmbH

■ New Elements verfolgt einen Ansatz, der die Datenerhebung mit Web Analytics als Fundament betrachtet. Wir wollen diese Erkenntnisse nutzen, um Ihre Wertschöpfung in Ihrem Online-Vertriebskanal zu erhöhen.

Machen Sie Ihre Interessenten zu Kunden, bieten Sie Ihnen mehr Service – ganz persönlich oder (fast) vollautomatisch.

Unsere eigenentwickelte Software und die Erfahrung unseres Teams geben Ihnen Möglichkeiten an die Hand, die von Konversionssteigerung bis hin zu neuen Erlösmodellen reichen können.

■ In einem unverbindlichen Erstgespräch erarbeiten wir gerne mit Ihnen die Ansätze, die Ihr Web-Business voranbringen. Ich lade Sie herzlich ein.

Kontaktieren Sie uns

Telefon: +49 +911 6500830

E-Mail: kontakt@newelements.de

oder im Web: www.newelements.de/termin

So werden Datenautobahnen zu lebendigen Marktplätzen

Stellen Sie sich ganz auf Ihren Kunden ein.

Verwandeln Sie Ihre Online-Präsenz → in Ihren besten Vertriebsmitarbeiter → in ein effizientes Service-Center → in eine Ideenfabrik → in Ihr eigenes Marktbeobachtungstool → oder alles in Kombination.

Schöpfen Sie wirklich alle Potenziale aus, wenn es darum geht, Ihren Besuchern im Web den bestmöglichen Service zu bieten? Unternehmen Sie alles, um so viele Ihrer Besucher wie möglich zu Kunden zu machen?

Gerade im Web ist es mit heutigen Methoden ohne große Umwege möglich, mehr über die Interessen und Wünsche Ihrer Besucher zu erfahren. An diesem Wissen möchten wir bei New Elements ansetzen, um die Wertschöpfung Ihres e-Business zu steigern. Mit unserer Software und den Beratungsleistungen haben Sie die Möglichkeit, Ihre Online-Akti-

vitäten zielgerichtet zu steuern. Je besser Sie über Ursachen und Wirkung Ihrer Maßnahmen informiert sind, je genauer Sie sich ein Bild Ihres Online-Publikums zeichnen können, umso effektiver werden Sie Ihre Unternehmung voranbringen können.

Wie das in Ihrem konkreten Fall aussehen kann, darüber würden wir gerne mit Ihnen sprechen. Jedes Geschäftsmodell ist individuell und unsere Beratung richtet sich danach aus.



Web Analytics, Online-Kommunikation und Tracking-Technologien wirken bei dem Ansatz von New Elements auf intelligente Weise zusammen. Zum Nutzen für Ihren Kunden und Ihr Unternehmen bilden. Bei aller Technologie vergessen wir niemals den Menschen hinter dem „User“.

WEB ANALYTICS

Mit unseren fein strukturierten Analysedaten erkennen Sie Optimierungspotenziale für Ihr Business – nicht nur online.

REAL TIME USER-TRACKING

Wir visualisieren und analysieren die Besucher Ihrer Website in Echtzeit.

LIVE-SUPPORT

Tracking-Daten liefern Ihnen Informationen für einen effektiven Live-Chat mit Ihren Besuchern

DIE GEMEINSAME DATENBASIS

Wir sind stolz auf unsere Datenbasis. Deren Qualität und Flexibilität ermöglicht eine adäquate Umset-



Mehr wissen – besser handeln

So bringen Sie Ihr Business nach vorn:

- Entdecken Sie neue Kunden – Steilvorlagen für den Vertrieb
- Bieten Sie Ihren Kunden immer das richtige Angebot
- Verbessern Sie das Controlling von Online-Kampagnen und Shop-Einkäufen
- Verringern Sie die Zahl „verwaister“ Warenkörbe
- Blättern Sie eine Seite weiter!



Nennen Sie uns die Herausforderungen Ihres Geschäftsmodells.

Wir freuen uns, wenn wir Ihnen mit unserem Know-how weiterhelfen können.

TARGETING

Versorgen Sie Ihre Besucher mit individuell angepasster Information. Geo-Targeting, Behavioral-, Kampagnen-, Segment- und Keyword-Targeting stehen Ihnen dabei zur Verfügung.

LEAD-GENERIERUNG

Jeder Besucher ist ein potenzieller Lead. Machen Sie ihn zum Kunden!

BUSINESS INTELLIGENCE & DATA MINING

Erkennen Sie Verhaltensmuster Ihrer Besucher, wie es mit Web Controlling alleine nicht möglich wäre.

INDIVIDUELLE STATISTIKEN

Wir definieren Ihre individuellen Key Performance Indikatoren. So entsteht aus reinen Daten handfeste Information.

zung aller oben genannten Maßnahmen, ohne in eine methodische Sackgasse zu geraten. So können wir auch zukünftige Entwicklungen der Software einfach und effizient vorantreiben und weitere Komponenten hinzufügen. Wir freuen uns auf neue Herausforderungen.

Fallbeispiele

Wertschöpfung im Fokus



Entdecken Sie neue Kunden

Im klassischen Vertrieb gilt die Faustregel: Wenn Sie für die Akquise 100 Personen auswählen, können Sie etwa 10 Interessenten ein Angebot machen, um am Ende einen Neukunden zu gewinnen. Ganz anders läuft der Vertrieb über Ihre Webseite: Sie können von Anfang an die 10 Prozent kontaktieren, die sich bereits für Ihre Produkte oder Leistungen interessieren. So lassen sich mit geringem Aufwand optimale Ergebnisse bei der Akquise erzielen.

Sie können:

- › Interessenprofile erstellen
- › Firmen herausfinden, die sich auf Ihrer Webseite informiert haben
- › Suchmaschinen erkennen, die als Einstieg für Ihre Seite benutzt wurden
- › interne Suchanfragen und Einkäufe im Web-Shop erfassen
- › alle statistischen Informationen systematisch ablegen und auswerten

Das erreichen Sie mit dem Modul

SiteAnalyst

Ergänzende Services
Reporting & Consulting
Schulungsangebote

→
Mehr zu den Software-Modulen auf den Seiten 6 bis 12

→
Mehr zu den Serviceleistungen auf den Seiten 13 bis 15



Verringern Sie die Zahl verwaister Warenkörbe

Konversion ist das Zauberwort aller E-Commerce-Betreiber. Ein Ansatz von New Elements, um Interessenten zu Käufern zu machen, ist hier der direkte Kundenkontakt. Durch einen Live-Chat, der direkt auf der Website stattfindet, versorgen Sie Ihren potenziellen Käufer mit den gewünschten Informationen und beraten ihn individuell.

Sie können:

- › zu dem Zeitpunkt beraten, in dem ein Bedarf besteht
- › den Kunden einladen bzw. zu einer Kontaktaufnahme anregen
- › Gesprächsprotokolle speichern
- › Zielgruppen nach festgelegten Parametern kontaktieren, und zwar nach Wert des Warenkorbes, Suchbegriffen, Seitenaufrufen, Erstbesuchern bzw. Stammkunden, Herkunftsland, Region und Sprache

Sie haben *wirklich viele* Besucher gleichzeitig?

Dann ist die WebCenter-Lösung richtig für Sie. Analog zu einem Hotline-Service per Telefon können hier die Website-Besucher regelbasiert verschiedenen Kundenbetreuern zugewiesen werden. Die notwendigen Personalressourcen für den Support stellen wir nach Ihren Anforderungen bereit. Zusammen mit unseren Partnern bieten wir Ihnen eine passende Lösung an.

Das erreichen Sie mit den Modulen

SiteAnalyst

SiteViewer

OpenMessage

Ergänzende Services
WebCenter-Dienstleistung
Training der Online-Berater
Reporting & Consulting
Schulungsangebote

➔ Bieten Sie Ihren Kunden immer das richtige Angebot

Reagieren Sie in Echtzeit auf die Interessen Ihrer Besucher. Zeigen Sie ihnen dynamische Inhalte auf der Website an, die ein individuelles Angebot beinhalten. Machen Sie ihn neugierig auf mehr und geben Sie ihm das Gefühl, hier genau richtig zu sein.

Sie können:

- Werbebanner oder Texte dem thematischen Umfeld entsprechend ausliefern
- auf bestimmte Eigenschaften des Besuchers reagieren (wiederkehrend, Erstbesuch, geografische Region, Sprache, Suchwörter und weitere definierte Merkmale) und die Botschaften verändern.

Geo- und Language-Targeting eröffnen Ihnen eine Vielzahl an Kombinationsmöglichkeiten. Angenommen, Sie verkaufen Flugreisen: Wir ermitteln die Browsersprache und die Region. Für einen Deutschen in Mallorca wäre vielleicht dieses Angebot verlockend:

Geben Sie dem zum dritten Mal wiederkehrenden Besucher aus einem bestimmten Firmennetzwerk einen Sonderrabatt für seinen nächsten Einkauf.

” Zurück nach Hause!
Wir fliegen Sie für nur 89 Euro von Palma nach Frankfurt/Main. Wenn Sie heute buchen, fliegt eine Begleitperson zum halben Preis. “

” Buchen Sie jetzt mit 20 % Rabatt: *Web Controlling Seminar in Nürnberg*
Benutzen Sie diesen Gutschein-Code bei Ihrer Anfrage: 1209. “

Das erreichen Sie mit den Modulen

SiteAnalyst
DynamicContent

Ergänzende Services

Reporting & Consulting
DynamicContent – Einrichtung und Konfiguration
Schulungsangebote

➔ Verbessern Sie das Controlling von Online-Kampagnen und Shop-Einkäufen

In Zeiten knapp kalkulierter und hart erstrittener Marketing-Budgets gilt es, genaue Zahlen über den Erfolg verschiedenster Maßnahmen zu ermitteln. Verschaffen Sie sich den Überblick und reagieren Sie kurzfristig (sogar in Echtzeit) auf Abweichungen von Ihren Zielen.

Sie können:

- die Wirkung von Google-Adwords, Banner- oder Affiliate-Kampagnen kontrollieren
- den Effekt von Werbeschaltungen in klassischen Medien nachvollziehen
- Marketing-Kanäle erkennen, welche mehr Umsatz bringen – Suchmaschinenoptimierung, Banner oder Affiliate-Konzepte?
- Keyword-Kampagnen, Website-Inhalte und Benutzerfreundlichkeit optimieren
- Anzahl der Bestellungen mit der Zahl der Retouren im Warenwirtschaftssystem abgleichen

Mit den Business-Intelligence-Lösungen unserer Partner erhalten Sie Antworten auf differenzierte Fragestellungen:

- Kaufen Newsletter-Abonnenten häufiger?
- Warenkorbanalysen: Bestellen Käufer von Digitalkameras häufiger Pflegetücher?
- Welche Eigenschaften haben Besucher, die den Einkauf abbrechen?
- Wann und warum verkaufen sich saisonunabhängige Artikel in bestimmten Monaten besser?
- Ziehen Sie externe Datenquellen hinzu: Marktforschungsdaten, Kaufkraftanalysen oder Ihr CRM

Das erreichen Sie mit den Modulen

SiteAnalyst
Business Intelligence Services

Ergänzende Services

Reporting & Consulting
Individuelle Key Performance Indicators
E-Commerce Tracking (Einrichtung & Konfiguration)
CRM-Anbindung, WaWi-Anbindung
Schulungsangebote

Die e-Business Suite von New Elements

Ihre Business-Brille für den Rundumblick

Unsere Software-Suite liefert Ihnen das Werkzeug dazu

Es gibt viele unterschiedliche Gründe, weshalb Internet-Nutzer Ihre Webseiten besuchen. Weil sie über eine Suchmaschine zu Ihnen gefunden haben. Oder über den Link einer anderen Seite. Vielleicht über eine Werbekampagne im Internet. Oder weil sie als Kunde immer wieder gerne zu Ihnen kommen... Die tatsächlichen Beweggründe der Besucher zu kennen, ist für Ihr Geschäft von größtem Wert. Denn was Sie kennen, können Sie auch gezielt steuern und last but not least: genau messen.

In einzigartiger Weise fasst New Elements die neuartigen Möglichkeiten des Online-Handels in einer Lösung zusammen. Die eBusiness Suite zeichnet sich durch eine besondere Informationstiefe und Offenheit gegenüber anderen Anwendungen aus. New Elements unterstützt Sie bei der Implementierung und berät bei allen Phasen der Anwendung, gerne auch in Kombination mit Business Intelligence Lösungen.



Planbarer Erfolg

Die e-Business Suite schließt die Lücke vom Kampagnenerfolg zur Konversion ...

... und unterstützt Sie bei der Optimierung Ihrer Web-Aktivitäten



New Elements e-Business Suite

SiteAnalyst

erstellt detaillierte Statistiken aus den Besucherdaten.

→ mehr auf Seite 8

SiteViewer

visualisiert Ihre Besucher in Echtzeit.

→ mehr auf Seite 10

OpenMessage

ermöglicht den Online-Chat mit dem Besucher.

→ mehr auf Seite 10

DynamicContent

liefert dem Besucher individuell angepasste Inhalte aus. Für hochrelevante Angebote.

→ mehr auf Seite 12

Business Intelligence & Data Mining

Mit diesen Methoden erfahren Sie noch mehr über Besucher und Kundensegmente

→ mehr auf Seite 14

Erfolg!

Ihr Besucher wurde zum Kunden. Damit es nicht bei einem Kunden bleibt, sind alle unsere Methoden beliebig skalierbar!

Live Support

Kundendialog mit den Modulen SiteViewer & OpenMessage

SiteAnalyst

Optimieren Sie jetzt Ihre Kampagnen und Web-Prozesse



SiteAnalyst

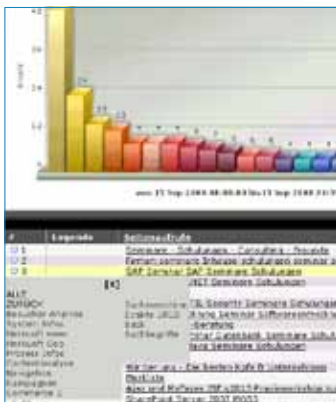


SiteAnalyst und Business Intelligence

Statistiken, die inspirieren

Sie wollen ganz genau wissen, wie Sie Ihr E-Business optimieren können? Dann werden Sie von den Möglichkeiten unseres Daten-Zooms begeistert sein. Sobald Sie den Datenverkehr systematisch auswerten, haben Sie den Schlüssel zur passgenauen Ausrichtung Ihres Angebotes in der Hand. Der SiteAnalyst erstellt aus riesigen Datenmengen in einem Bruchteil von Sekunden übersichtliche Tabellen und Grafiken, die Ihrem Interpretationsbedarf gerecht werden. Er ist somit nicht nur ein hervorragendes Instrument zur Erfolgssteigerung, sondern dient in gleicher Weise auch der Erfolgsmessung.

Bringen Sie die Erkenntnisse des SiteAnalyst in die Wertschöpfung ein. Die Software von New Elements wartet mit einigen Highlights auf: Auswertungen im Bezug auf die geographische Herkunft der Besucher, Suchbegriffe, Bewegungsströme und Einkaufsverhalten sind jetzt möglich. Und das Beste ist: Die Daten lassen sich in die IT-Lösung Business Intelligence übertragen. Damit wird die Vernetzung aller Informationsprozesse in Ihrem Unternehmen komplett.



Drill-Down über 5 Dimensionen
Wählen Sie eine Ausgangsgröße und stellen Sie weitere Fragen an die Statistiken. Verknüpfen Sie Seitenauf-rufe mit Geo-Region und Uhrzeit. Oder umgekehrt. Kombinieren Sie!



Charts & Reports
Daten werden stets visuell aufberei-tet, für einen schnellen Überblick. Die Darstellungsform wählen Sie: Balken-, Torten- oder Donut-Charts – mit dem Report-Tool stellen Sie Ihre Grafiken individuell zusammen.



Geografische Verteilung
Zoomen Sie sich an Ihre Zielgruppe heran. Mit der Landkartendarstellung bewegen Sie sich intuitiv und über-sichtlich durch das Einzugsgebiet Ihrer Website.

Erstellen Sie individuelle Statistiken



Definieren Sie Ihre Erfolgskenn-zahlen und kombinieren Sie mehrere Meßgrößen über einen bestimmten Zeitraum. Mathematische Operationen sind ebenfalls ausführbar. Flexible Auswertung einfach per Mausclick.

Erschließen Sie sich neue Potenziale im Online-Vertriebskanal

Mit dem **Informations-Zoom** können Massendaten detailliert betrachtet werden: Herkunft der Besucher, Suchbegriffe, Verweildauer, Abbruchquoten, Kontaktaufnahmen ... Sie erhalten konkrete Informationen und können ganz gezielt reagieren. Die e-Business Suite von New Elements fasst nicht nur zusammen, was geschieht. Durch Koppelung der Informationen, z.B. zur Herkunft und den Suchbegriffen, erkennen Sie auch, warum etwas so und nicht anders geschieht, wo neuralgische Punkte Ihres Geschäfts liegen und wo die gewinnbringenden Ansatzpunkte sind.

Analysieren Sie die Warenkörbe Ihres Web-Shops. Sehen Sie, welche Besucher zu Kunden werden, wie es um die Bestell-Loyalität steht und wo der meiste Umsatz gemacht wird. Optimieren Sie daraufhin Kampagnen, die das Geschäft tatsächlich ins Rollen bringen.

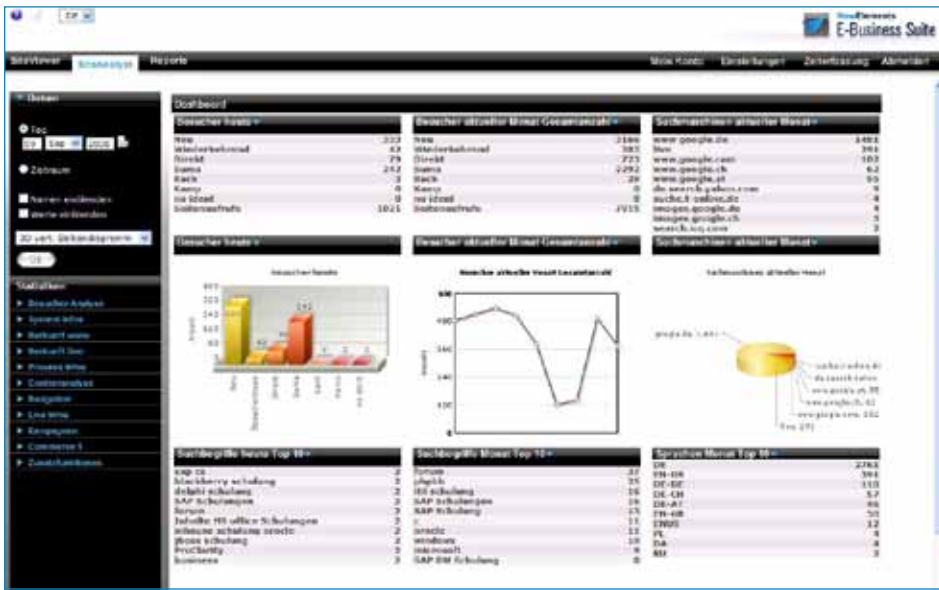
Ihr elektronischer Assistent hilft Ihnen bei der Suche nach ertrag-losen Seiten. Sie erhalten einen Überblick über Ihre virtuellen Schaufenster. Welche Seiten haben ihr Potenzial erfüllt und welche nicht? Die Software findet auch heraus, ob dies an techni-schen Barrieren (z.B. Betriebssystem, Browsersprache) liegt.



Dashboards
Trends erkennen Sie auf einen Blick. Doch es gibt nicht nur die vorgefertigten Statistiken. Die Dashboards passen wir individuell auf Ihre Bedürfnisse an, um Ihnen aussagestarke Indikatoren zu bieten.

➔ **Ihre Möglichkeiten**

- Individuelle Key Performance Indicators (KPI): Wir visualisieren spezifische Aktionen der Besucher und Entwicklungen auf der Website, die für Ihr Unternehmensmodell einen tatsächlichen Erfolg darstellen
- Erfolgsmessung von Online- und z.T. Offline-Marketingkampagnen
- Optimierungspotenziale für Usability, Inhalte und Suchmaschinenoptimierung (SEO) erkennen und ausschöpfen
- Verknüpfung mit Business Intelligence-Systemen
- Verknüpfung mit CRM, WaWi oder anderen Systemen
- Tracking von Warenkorb-Inhalten
- Weitere Möglichkeiten erarbeiten wir gerne in einem persönlichen Beratungsgespräch – vereinbaren Sie einfach einen Termin mit uns.



➔ **Web Analytics & Business Intelligence**
Ein geniales Duo, wenn es darum geht, die Abläufe auf einer Website genau zu erforschen und strategisch zu bewerten. Welche Art von Einblicken Sie gewinnen können, erfahren Sie auf Seite 14.



SiteViewer OpenMessage



SiteViewer & OpenMessage

Live-Support mit Grips

Live-Support Systeme sind ein zentrales Thema, wenn es um Kundenbindung und die Steigerung der Konversionsrate geht. Bieten Sie ausführliche, individuelle Beratung und verringern Sie Kaufabbrüche in Ihrem Online-Shop.

Besucher sichtbar zu machen, ist die eine Leistung, die Ihnen der SiteViewer bietet. Die Kontaktaufnahme durch OpenMessage die andere. Beides in Kombination ergibt einen neuen Service und einen Vertriebsweg von hoher Effizienz. Verschiedene Instrumente wie Support, CRM und Web Analytics unterstützen die Anwendung.

Mit der e-Business Suite von New Elements erhalten Sie die optimale technische Voraussetzung für Ihr Beziehungsmanagement via Internet. Der Aufwand gegenüber Telefonakquise, Mailings oder persönlichen Besuchen ist vergleichsweise gering, die Informationstiefe und die Conversionsrate jedoch enorm. Mit den neuartigen Möglichkeiten der Echtzeit-Kommunikation unterstützen Sie Ihre Besucher, die bereits Interessenten oder sogar schon Kunden sind, bei der Informationssuche bis hin zur Kaufentscheidung. Das erhöht den Erfolg Ihres Online-Investments und die Zufriedenheit der Besucher gleichermaßen.

Der SiteViewer visualisiert die Besucher in Echtzeit. Sie erkennen auf einen Blick, welche Seite diese gerade betrachten, über welchen Kanal sie das Angebot gefunden haben und aus welcher geographischen Region sie kommen.

Nutzen Sie die Möglichkeit zur Interaktion. Mit OpenMessage können Sie einen Besucher kontaktieren, z.B. wenn er sich gerade für ein Produkt oder eine Dienstleistung interessiert. Aber auch der Besucher kann eine Chat-Anfrage starten. Diese wird an einen Vertriebsmitarbeiter oder ein beauftragtes Call-Center weitergeleitet.

Die Software speichert die Informationen zu Chat-Verlauf, Besuchsverlauf, Suchanfragen und Referrer-Daten in der Web Analytics-Datenbank. So entstehen detaillierte Kundenprofile, auf die Sie jederzeit und von jedem Ort aus zurückgreifen können. Dies geschieht konform zu den deutschen Datenschutzbestimmungen.

Ihre Möglichkeiten

- › Helfen – Steuern – Beraten
- › Support-Kosten senken
- › Abbruchquoten verringern
- › Das Kundengeschäft vorantreiben
- › Durch Innovation glänzen
- › Wettbewerbsvorteile sichern
- › Besucher verstehen

Sprechen Sie Ihre Kunden an – und umgekehrt

Kommunikation funktioniert am besten in beide Richtungen: Sie können nicht nur Ihren Kunden zum Chat einladen, auch Ihr Besucher kann von seiner Seite aus aktiv werden und den Dialog starten.

Sind Sie dann gerade nicht online oder alle Support-Mitarbeiter in einem Gespräch, kann der Besucher ein Kontaktformular ausfüllen und um einen Termin bitten.

Individuelle Ansprechpartner für Ihre Besucher

Mit den Tracking-Informationen finden wir im Moment des Seitenaufrufs eine erste Interessenslage des Besuchers heraus. Auch die Sprache des Besuchers und seine geografische Herkunft.

Jetzt ordnen wir diesem Besucher automatisch einen Support-Mitarbeiter zu, der über das richtige Thema in der richtigen Sprache mit dem Besucher sprechen kann.

Chat-Protokolle ins CRM – weil es um Ihre Kunden geht

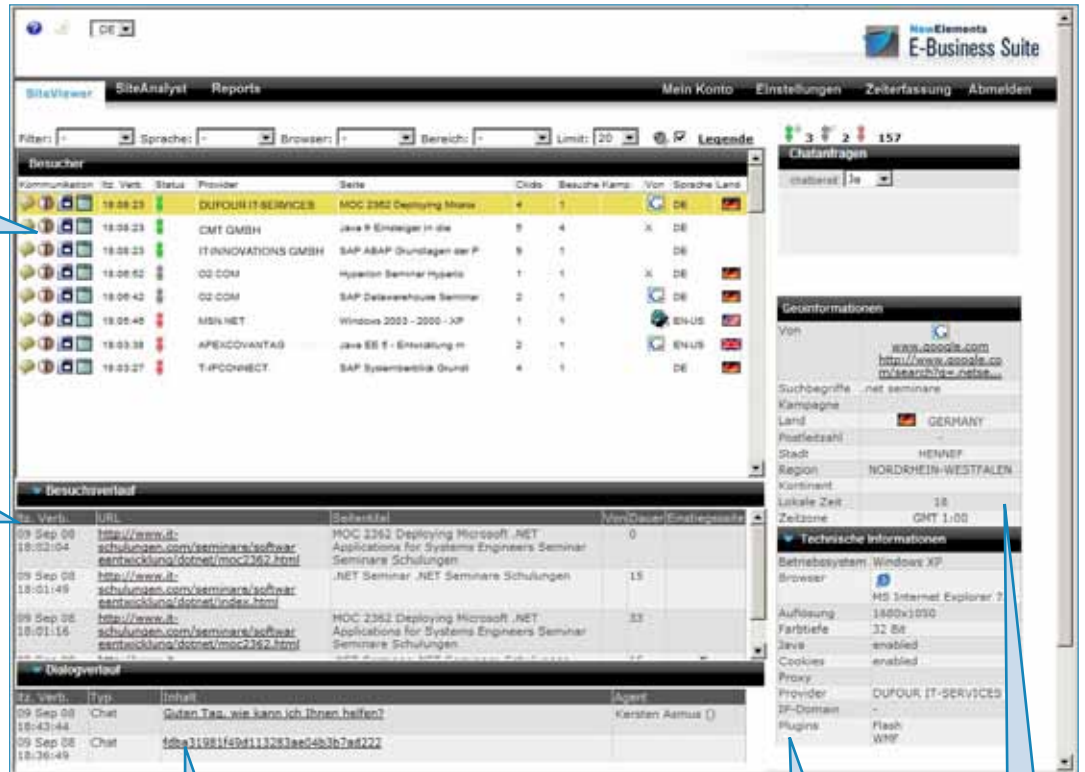
Die Chat-Protokolle aller Agenten werden in der Datenbank gespeichert. Von dort aus können Sie in ein CRM einfließen. So geht keine Information verloren. Die Verkaufs- bzw. Informationsgespräche können später ausgewertet werden und in optimierte Gesprächsleitfäden Eingang finden.



Haben Sie Fragen?
Chatten Sie mit uns!



Die Benutzeroberfläche des SiteViewers



Aktuelle Besucher der Internetseite in Echtzeitdarstellung

Aufgerufene Internetseiten inclusive Verweildauer

Protokollierung der Kommunikation mit dem Besucher

Technische Informationen wie z.B. der Provider des Besuchers

Informationen über Herkunft und Beweggründe des Besuchers

Während des Text-Chats können Sie weitere Berater zum Chat einladen. Außerdem stehen vordefinierte Textbausteine zur Verfügung.



Meinungsforschung im Web?

Jetzt müssen Sie nicht nur mit den quantitativen Daten der Web-Analyse arbeiten, sondern Sie können qualitative Interviews mit den einzelnen Besuchern Ihrer Website führen. Ob mit oder ohne Gesprächsleitfaden – ein direkter Kontakt bringt Ihnen neue Perspektiven und bleibt bei Ihrem Besucher als guter Service in Erinnerung.

Keine Zeit für Ihre Besucher?

Das ist schade, denn zu welchem Zeitpunkt können Sie mit potenziellen Kunden besser ins Gespräch kommen, als bei einem direkten Besuch auf Ihrer Website. Der Besucher ist ganz auf sein Thema konzentriert und offen für tiefgehende Informationen. Damit Sie diese Chance nutzen können, bietet New Elements den Service eines Online Call-Centers an. Hier kümmern sich geschulte Mitarbeiter um die Fragen Ihrer Besucher und Kunden. Setzen Sie den Aufwand einer Kaltakquise dagegen.

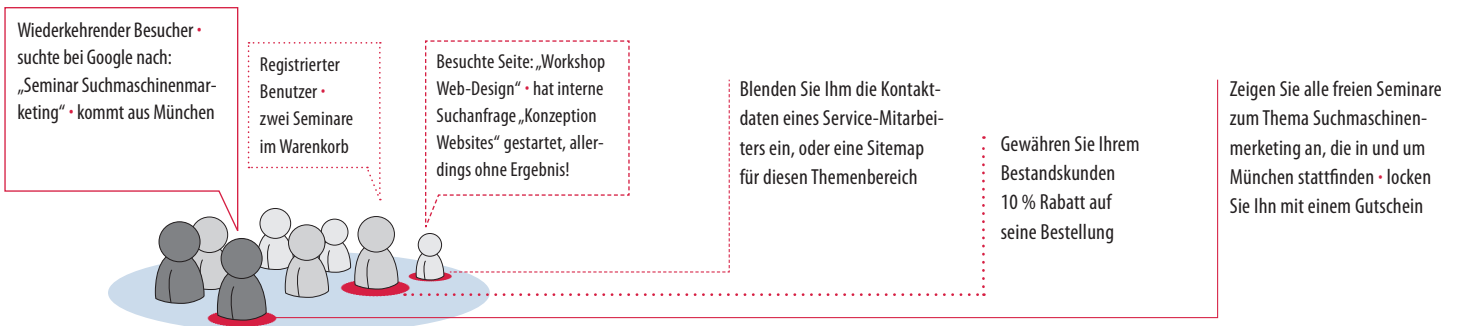
Reagieren Sie auf tausende von Besuchern – gleichzeitig!

DynamicContent

Intelligente Inhalte – an der richtigen Stelle, zur richtigen Zeit

DynamicContent liefert abhängig von Tracking-Daten und einer Entscheidungsmatrix vordefinierte Inhalte an Ihre Website aus.

Ihre Besucher haben eine Belohnung verdient – immerhin informieren Sie sich über Ihre Produkte und Dienstleistungen. Geben Sie Ihnen relevante Informationen. Dies können die Kontaktdaten des regionalen Ansprechpartners, die nächste Filiale oder Produktvorschläge sein. Im Gegenzug erhalten Sie Aufmerksamkeit, das heißt: mehr Chancen auf Kontaktaufnahme und einen Kaufabschluss. Mit DynamicContent können mehrere Besucher zur gleichen Zeit mit verschiedenen Inhalten versorgt werden. Das Besondere: Die Software von New Elements kommt ohne aufwändiges manuelles Handling aus. Nach einer guten Planung läuft das meiste völlig automatisch.



Prozess Targeting

Reagieren Sie auf Klickfolgen auf Ihrer Seite, auf interne Suchen oder auf kritische Abläufe. Fangen Sie eine erfolglose Suchanfrage mit dynamischen Inhalten ab, z.B. durch ähnliche Suchergebnisse oder das Einblenden eines Kontaktformulars.

Geo Targeting

Informationsziele verbinden. Sie wissen, aus welcher Region Ihre Besucher kommen. Jeder Besucher, der sich zur gleichen Zeit auf der gleichen Seite bewegt, erhält z.B. seinen Ansprechpartner vor Ort oder wird auf eine Niederlassung hingewiesen.

Suchmaschinen Targeting

Nicht in allen Ländern ist Google die Nummer eins. Sie erfahren, welche Suchmaschinen Sie besonders berücksichtigen sollten, z.B. bei der Platzierung von Werbung.

Kampagnen Targeting

Wählen Sie die Platzierung Ihrer Inhalte nach der Relevanz für Ihre Interessengruppen aus. Adwords und Banner lassen sich kontextabhängig einblenden.

Segment Targeting

Ordnen Sie Themen und Produkte Kundensegmente zu.

Language Targeting

Sprache verbindet – Sie können Informationen in der Landessprache einblenden oder die zuständige Servicenummer oder die zuständigen Mitarbeiter ...

Keyword Targeting

Reagieren Sie auf die Keywords einer Suchanfrage. Wenn die Trefferseite Ihrer Website sich nicht oder nur zum Teil inhaltlich mit dem Thema einer Suche befasst, bieten Sie dem Besucher einen Link zur passenden Seite.

Content-Generierung

Die ausgelieferten Inhalte müssen nicht vorgefertigt vorliegen. DynamicContent kann nach bestimmten Regeln aus vorhandenen Datensätzen zusammengestellt werden.

Wir beraten Sie bei Ihrem Projektvorhaben

Gut ist, was gezielt wirkt

Mit der e-Business Suite von New Elements schöpfen Sie alle Möglichkeiten aus, in Echtzeit auf das Verhalten der Besucher Ihrer Webseiten zu reagieren. Sie sehen Ihr Geschäft durch die Augen des Nutzers und können die User Experience in vielen Facetten nachvollziehen.

Die zielgruppenadäquate Ansprache stützt sich dabei nicht nur auf die Software. Das Konzept maximaler Nutzerfreundlichkeit berücksichtigt auch Design, Inhalte und technische Rahmenbedingungen.

Die Planung Ihrer Online-Investition beginnt daher mit einer ausführlichen Nutzergruppenanalyse und einer schlüssigen Strategie. Stimmig ausgearbeitet setzt sich das Konzept bis in die Details des Web-

Auftrittes fort. Das gilt für den Einstieg in Ihre Online-Welt, der die Besucher hineinziehen soll. Für die flexible Vermittlung von Inhalten und Sprachversionen. Für den Einsatz geeigneter Applikationen wie Angebotssuche, Animationen, Blogs etc. und für die Anschlusskommunikation, z.B. eine Kontaktaufnahme oder Bestellung.

New Elements setzt für alle Aufgaben ein hochqualifiziertes Team aus Informationsarchitekten, Informationsdesignern und Marketingspezialisten ein. In Usability Tests prüfen wir, ob die neuen Tools intuitiv bedienbar sind und wie gewünscht angenommen werden. Damit aus Interessenten Kunden und aus Kunden Fan-Gemeinden werden können.

Flankierende Maßnahmen

New Elements unterstützt Sie beratend bei:

- Suchmaschinenoptimierung
- Suchmaschinen-Marketing
- Link-Strategie
- Bannerwerbung
- Newsletter-Marketing
- Controlling Marketing
- eMail-Marketing
- Affiliate Marketing
- GeoMarketing
- Usability Tests

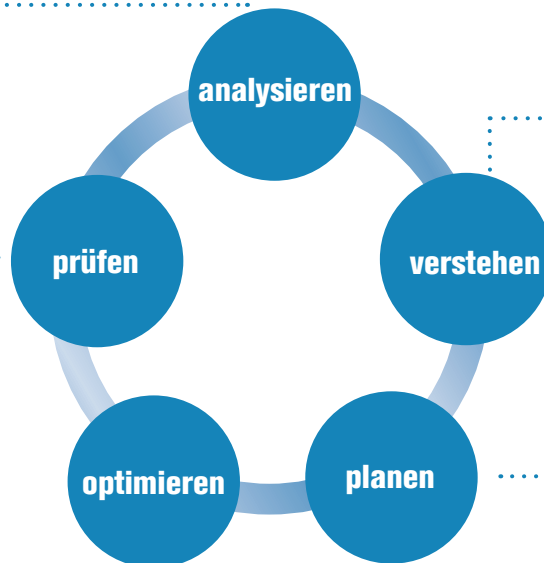


Unsere Vorgehensweise

Wir analysieren Ihren bestehenden Webauftritt mit dem SiteAnalyst und finden Ansätze zur Optimierung. Mit unserem Umfrage-Tool erhalten wir auch qualitative Aussagen Ihrer Besucher.

Haben wir tatsächlich unsere Ziele erreicht? Wir lassen uns am Erfolg messen und erhalten über unsere gesammelten Daten kurzfristig Rückmeldung, ob unsere Annahmen und das Vorgehen richtig waren. Dann heißt es adaptieren oder jublieren.

Zusammen mit Ihnen als Kunden setzen wir Prioritäten für die Umsetzung der einzelnen Maßnahmen und stimmen diese mit den Beteiligten ab. Je nach Aufgabenstellung binden wir auch unsere Partner als Experten in bestimmten Bereichen mit ein.



Daten alleine bringen noch keine Erkenntnis. Wir setzen die Analyse-Ergebnisse in Beziehung zu Ihrem Geschäftsmodell und entdecken neue Potenziale.

Jetzt konzipieren wir die Einzelmaßnahmen. Inhaltliche Anpassungen, bessere Usability, technische Veränderungen, Design können ebenso Themen sein wie Prozessoptimierung und Marketingmaßnahmen im Online- und Offline-Umfeld.

Mehr erkennen – fundiert entscheiden

Web Analytics & Business Intelligence: Korrekte Zahlen – fundierte Entscheidungen

→ Die Systematik der Datenhaltung von New Elements macht es möglich, WebAnalytics-Daten mit anderen unternehmensrelevanten Daten zu verknüpfen. New Elements schafft die Schnittstellen und liefert Rohdaten in das BI-System.

Webshop-Analyse, Umsatzerlöse, CRM, Retouren ... Instrumente der Unternehmenssteuerung wirken längst nicht mehr alleine. Die Business Intelligence-Lösung ermöglicht eine differenzierte Betrachtung und einen Blick auf das Ganze – die Zusammenführung von Unternehmensdaten aus verschiedenen Systemen, Bildung von Kennzahlen und Indikato-

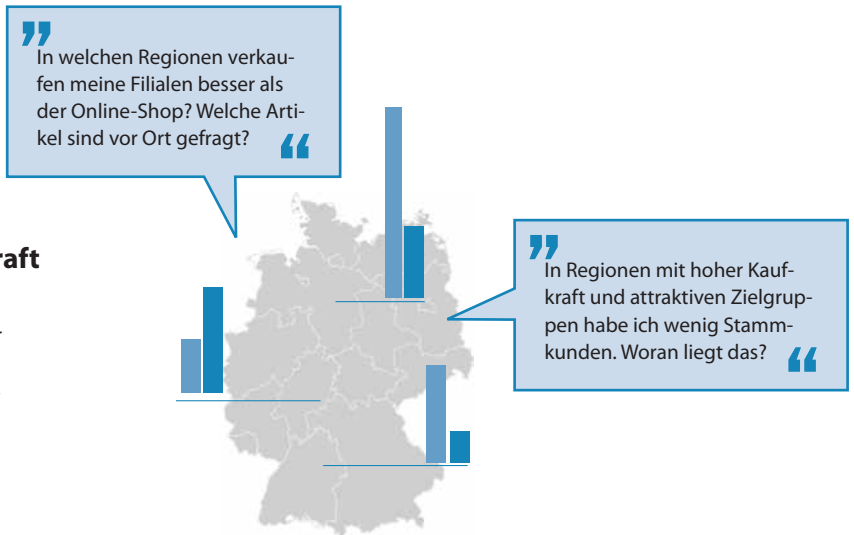
ren, das Analysieren der Daten und den Aufbau von Berichts-Systemen. Entscheidungsorientiert. Durch die Kombination von Web Analytics und Business Intelligence (BI) führen Sie Online- und Offline-Welt zusammen, zum gegenseitigen Nutzen. Marketing, Vertrieb, Personalwesen, Finanzen sowie generell alle Planungsprozesse erhalten eine gemeinsame Datenbasis. Unterschiedliche Geschäftsbereiche können so besser koordiniert und kontrolliert werden.

Geo-Daten & Einkaufsverhalten

Erstellen Sie Landkarten der Kaufkraft

Die Verbindung von Internet-Besucherdaten mit den Infos im CRM schafft ein umfassendes Bild über die Kunden.

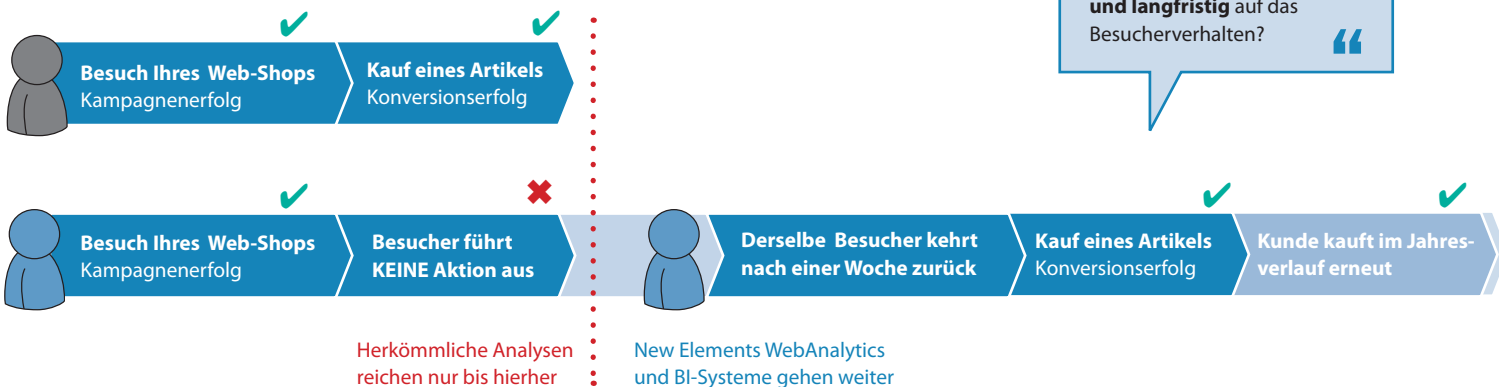
Geografische Herkunftsdaten der Internetbesucher, gekoppelt mit dem Kaufkraft-Atlas, zeigen, ob die richtige Zielgruppe erreicht wird.



Kampagnen & Umsätze über die Zeit

Schließen Sie Lücken bei der Wirkungsanalyse von Kampagnen

Die Tracking-Daten der einzelnen Besucher in Kombination mit CRM-Daten bieten Ihnen die Möglichkeit, Kampagnen auch in ihrer längerfristigen Wirkung zu beurteilen. Unterscheiden Sie zwischen den einzelnen Herkunftskanälen (Affiliate, Banner, Backlinks, AdWords oder Offline) und weisen sie diese nach Möglichkeit dem entsprechenden Besucher zu.



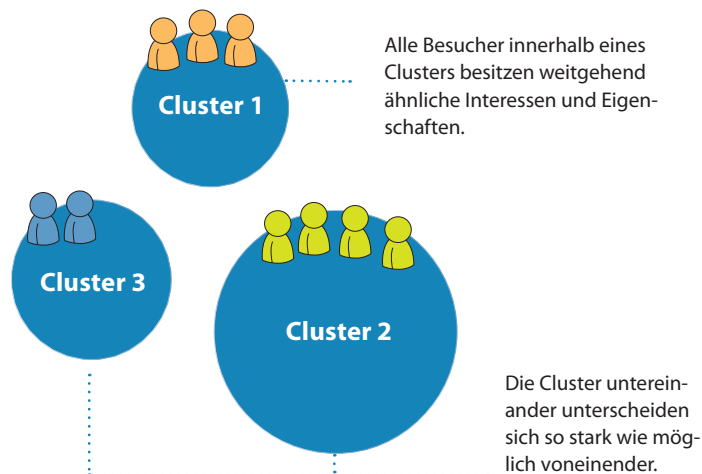
Business Intelligence

Targeting wird jetzt noch intelligenter

Automatisierte Kundensegmentierung durch Clusteranalyse

Business Intelligence liefert Ihnen noch weitergehende Informationen über Ihre Besucher. Die Gesamtheit der Besucher kann nach deren Verhalten in Clustern segmentiert werden. Innerhalb eines Clusters sind die Verhaltensmuster so ähnlich wie möglich. Die Cluster untereinander sind jedoch in ihren Eigenschaften im Höchstmaß verschieden. Mit diesen Erkenntnissen optimieren Sie die Auslieferung des DynamicContent und erkennen Verhaltensmuster, auf die Sie reagieren können.

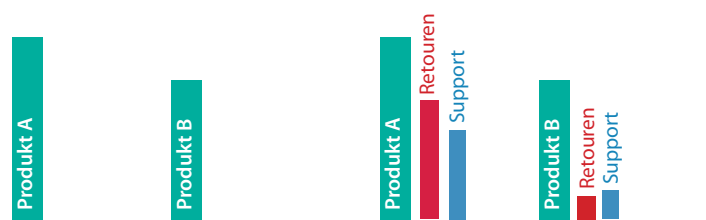
- Kundenprofile erstellen:** Welche Interessenslagen sind vorhanden?
- Potenziale erkennen:** Welche Besucherprofile versprechen den meisten Umsatz?
- Verhaltensmuster erkennen:** Welche Seitenabfolgen führen mit hoher Wahrscheinlichkeit zum Abbruch?



Controlling mit dem Blick fürs Ganze

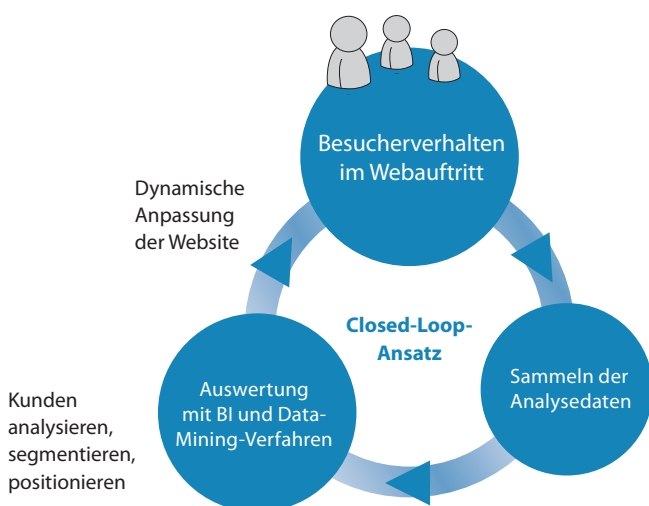
Erfassen Sie alle Kostenfaktoren

Erst der Abgleich der Webshop-Erlöse mit den Retouren in der Warenwirtschaft und den Vorgängen im Rechnungswesen ermöglichen korrekte Auswertungen.



Herkömmliches Warenkorb-Tracking liefert nur die Information über die getätigten Verkäufe.
Ergebnis: Produkt A verkauft sich besser als Produkt B.

Mit Business Intelligence wird das Bild genauer. Retouren aus der Wawi oder Support-Aufwand aus dem CRM System liefern weitere Aussagen.
Ergebnis: Produkt B ist erfolgreicher und verursacht weniger Folgekosten.



Close the loop!

Zufriedene Kunden – weniger Kosten

Einen einzigartigen Wettbewerbsvorteil verschaffen sich Unternehmen, die die gesammelten WebAnalytics-Daten mit BI-Technologie analysieren und daraus zielgruppenorientierte Angebote für ihre Kunden erstellen. Dies kann in Form von Mailing-Aktionen erfolgen, aber auch durch die personalisierte Erstellung dynamischer Webseiten (mit DynamicContent). Durch diesen Kreislauf – als „Closed Loop“ bezeichnet – fühlt sich der Kunde individuell angesprochen und wird nicht mehr mit uninteressanten Angeboten belästigt. Die Kundenzufriedenheit und die Kundenbindung steigen, während gleichzeitig die Kosten reduziert werden können. New Elements macht aus verfügbaren Daten kapitalisierbares und messbares Wissen.



New Elements GmbH
Thurn-und-Taxis-Strasse 10
90411 Nürnberg

Tel: +49 (0) 911 65 00 83 -0
Fax: +49 (0) 911 65 00 83 -99

www.newelements.de
E-Mail: info@newelements.de

Unsere Vertriebsmitarbeiter stehen Ihnen gerne telefonisch, via Mail oder Online Live Chat für für alle weiteren Fragen und Antworten zur Verfügung.