



## AMAG Group

### Das Digitalpotenzial nutzen und die Kundenorientierung stärken

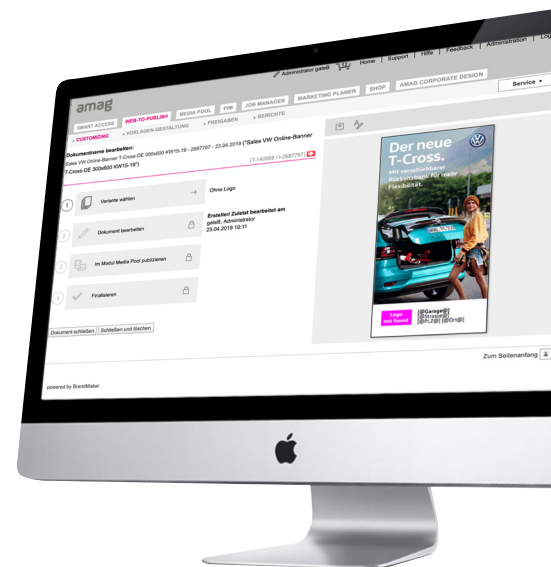
Die AMAG Gruppe ist eine umfassende und landesweit bestens positionierte Mobilitätsanbieterin. Sie verkauft hochwertige Automobile, stellt deren Betrieb in allen Situationen sicher und ermöglicht den Menschen mit ihren eigenen Leasingunternehmen und weiteren Dienstleistungen, ihre Mobilitätssträume zu erfüllen. Ihr Fokus ist der Kunde, immer und überall. Die AMAG koordiniert ihr Leistungsangebot über mehr als 80 eigene Standorte, diverse Marken und in drei Sprachregionen. Das Unternehmen in Familienbesitz beschäftigt rund 6500 Mitarbeiter.

#### HERAUSFORDERUNG

Mehr Effizienz im operativen Marketing  
Die AMAG erbringt ihre Leistung über rund 500 lokale Händler und Partner in der ganzen Schweiz. Sie sind am nächsten beim Kunden, wissen, wie diese am besten angesprochen werden und verfügen über sämtliche Kundendaten. In der Kundenansprache gab es jedoch einige Leistungsprozesse, welche effizienter werden mussten: die Erstellung und Verwaltung von Werbemitteln, die Bestellung von Marketingmaterialien und Merchandising-Artikeln im Händlernetzwerk, die Pflege einer übersichtlichen Marketingplanung und das Management von Händler-Anfragen an die zentralen Marken-Marketingorganisationen. Dabei galt es, sowohl von Kundennähe und dem Know-how vor Ort zu profitieren als auch von Synergien durch Digitalisierung und Automatisierung.

#### LÖSUNG

Ein zentrales Portal für alle Schritte in der Marketingwert-schöpfungskette  
Gemeinsam mit der AMAG hat gateB ein umfassendes Marketing-Portal massgeschneidert auf ihre Bedürfnisse, mit zahlreichen Funktionen, vom BrandMaker Digital Asset Manager. Damit lassen sich alle Assets, Templates und Guidelines einfach finden und herunterladen lassen, über Web-to-Publish für die einfache Anpassung von Inseraten & Mailings durch die Partner selbst, den Online-Merchandise-Shop bis zur integrierten Marketingplanung inklusive Workflow Manager. Alles online. Alles an einem Ort. Überall und jederzeit verfügbar, wo auch immer sich die Mitarbeiter gerade befinden.  
Mehr Transparenz und Effizienz in der Planung und Umsetzung  
Das Portal wird für die übergeordnete



Die Händler können das Marketingmaterial eigenständig auf lokale Bedürfnisse anpassen.

Planung der Marketingmassnahmen bis zum Händler-Level eingesetzt. Die detaillierte Umsetzung von Massnahmen und Kampagnen wird dann direkt im selben System unterstützt. Zum Beispiel können die Filialmitarbeiter und Gara-



Der Planer unterstützt Marketingverantwortliche bei Planung, Budgetierung, Steuerung und Überwachung aller Massnahmen.

gisten Kampagnenmaterialien beziehen, Inserate direkt im System individualisieren oder Produktionsjobs für Spezialaufträge beim zentralen Marketing beantragen. Dieses kann dann entsprechend Aufgaben zuteilen, um die Aufträge effizient durchzuführen.

Somit gibt es keine Flut an E-Mails mehr, ebenso wenig ein Hin- und Herschicken von Office-Dokumenten. Mit der Umsetzung von Massnahmen über das Portal ist die Nachfrage nach Werbemitteln und Formaten transparent auswertbar. Basierend darauf lassen sich der Automatisierungsgrad und die Kosten für die Erstellung bewusst optimieren.

Die Erstellung von Werbemitteln vereinfachen

Inserate, Banner, Plakate, Flyer oder Kino-Dias können über das Marketing-

Portal von den Markenpartnern eigenständig, ohne grossen Aufwand und teilweise automatisiert adaptiert werden. Das zentrale Marken-Marketing definiert die Vorlagen sowie die lokalen Anpassungsmöglichkeiten, und die Händler personalisieren ihr Werbematerial mit wenigen Klicks. Damit lassen sich grosse Synergieeffekte erzielen und signifikante Kosten- und Zeiteinsparungen erreichen. Dasselbe gilt für Service Mailings. Über einen Workflow kann jeder Händler oder Partner eine saisonale Service-Offerte im Handumdrehen individualisieren (mit seiner Adresse, einem Editorial, Gutscheinen, Rabatten etc.). Dadurch können leicht 150 Mailings an einem Tag erstellt werden, was manuell unmöglich wäre.

#### Vorteile des AMAG-Marketing-Portals:

- Übersicht aktueller Budgets aller Betriebe als Grundlage zur Steuerung und Marketingberatung von Partnerbetrieben
- Anbindung der gesamten Marketingplanung und -umsetzung über alle Marken und Levels hinweg
- Massive Kosteneinsparungen, da lokale Werbemittel eigenständig erstellt oder angepasst werden können
- Transparenz über die verwendeten Werbemittel zur laufenden Optimierung des Angebotes für die Partner
- Kürzere Time-to-Market durch schnelleren Rollout von neuen Kampagnen
- Direkte Bestellung von Marketingartikeln inklusive Anbindung von Lieferanten
- Tagesaktuelle Umsetzung von Preisanpassungen oder Branding-Aktivitäten
- Gewährleistung der Einhaltung der Brand Guidelines über alle Materialien und Prozesse hinweg

# gateB

Transforming Digital into Value

Als Beratungs- und Implementierungsunternehmen ermöglicht gateB ihren Kunden, die digitalen Chancen richtig zu nutzen und ihre Kundenbeziehungen schneller, intelligenter und besser zu gestalten.

gateB AG  
Sennweidstrasse 35  
6312 Steinhausen  
+41 41 748 64 00,  
info@gateb.com

gateB Consulting Inc.  
12130 Millennium Drive, FL 3  
Los Angeles, CA 90094  
+1 310 526 8323,  
info-us@gateb.com

gateB (Singapore) Ltd.  
15 Beach Road  
Singapore 189667  
+65 9335 0286,  
info@gateb.com



# BrandMaker

Die BrandMaker Lösung macht das Marketing zum Powerhouse für Unternehmen. Sie ermöglicht Marketingleitern, ihre Budgets, Mitarbeiterworkflows, Kampagnen und die Performance zu optimieren sowie die Komplexität des globalen Marketings zu bewältigen.

info@brandmaker.com

BrandMaker GmbH  
Rüppurrer Straße 1  
76137 Karlsruhe, Germany

BrandMaker, Inc.  
225 Peachtree Street NE Suite 1100 Atlanta,  
GA 30303, USA