

# DComSuite – Die All-in-One-Lösung für Kundenmanagement und Marketing-Automatisierung

Die **DComSuite** ist eine umfassende Plattform, die alle wesentlichen Funktionen für das **Kundenbeziehungsmanagement (CRM)** und die **Automatisierung von Marketing- und Vertriebsprozessen** vereint. Sie wurde entwickelt, um Unternehmen in der Optimierung von Marketingstrategien, Interessentenpflege und Kundeninteraktionen zu unterstützen. Die Suite liefert datengestützte Einblicke und ermöglicht mithilfe fortschrittlicher Automatisierung eine zielgerichtete und effiziente Kundenkommunikation.



## Datenhoheit und Anpassungsfähigkeit durch On-Premises-Lösung

Die DComSuite wird **On-Premises** direkt auf den Servern des Unternehmens installiert, sodass Sie als Kunde die vollständige Kontrolle über Ihre Daten und die technische Umgebung behalten. Damit bleibt die Lösung flexibel an neue Datenschutzbestimmungen anpassbar. Die Software basiert auf **Open-Source- und OEM-Komponenten**, sodass der Quellcode jederzeit durch eigene Techniker angepasst und weiterentwickelt werden kann. Diese Flexibilität stellt eine zukunftssichere Investition dar, die unabhängig von uns als Anbieter weitergeführt werden kann.

### Technische Eigenschaften der DComSuite

- **Integrierte Plattform:** Die DComSuite verbindet CRM- und Marketingautomatisierungsfunktionen und ermöglicht einen nahtlosen Informationsfluss sowie eine zentrale Verwaltung aller Kundeninteraktionen.
- **Umfassendes Reporting:** Detaillierte Analysen zur Kampagnenleistung und zur Effektivität der Funnels liefern wertvolle Einblicke. Mit Google Analytics-Integration lässt sich auch die Webseiten-Performance direkt in die Auswertung einbinden.
- **Segmentierung und Tagging:** Kontakte lassen sich präzise segmentieren und durch Tags organisieren, sodass für jede Zielgruppe personalisierte Marketingbotschaften erstellt werden können.

- **E-Mail-Marketing:** Mit leistungsfähigen Tools zur Erstellung und Automatisierung von E-Mails lassen sich individuelle Kampagnen umsetzen, die auf das Verhalten und die Vorlieben der Kontakte abgestimmt sind.
- **Landingpages und Opt-In-Seiten:** Hochkonvertierende Landingpages und Opt-In-Seiten für Webinare, Support und Onboarding helfen, Leads effizient zu generieren und Kunden nachhaltig zu binden.
- **Medienverwaltung:** Eine umfangreiche Bibliothek für die Speicherung und Organisation digitaler Inhalte gewährleistet eine konsistente Markenpräsenz.

### Kernfunktionen der DComSuite



### Kernfunktionen der DComSuite

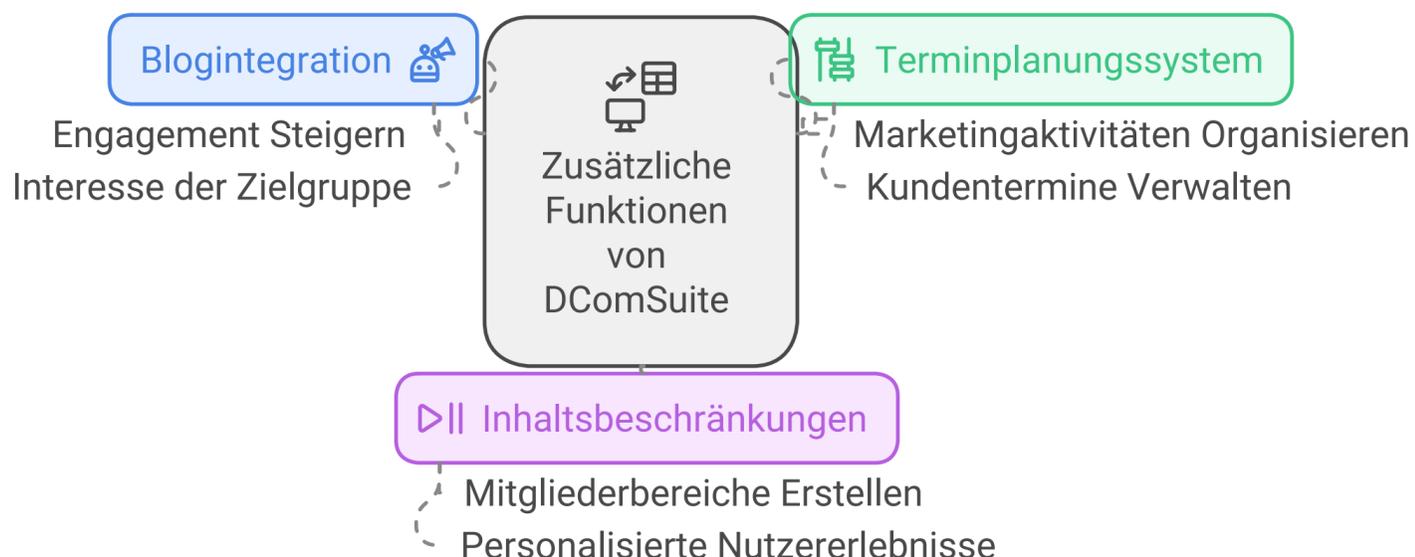
- **Personalisierte Kundenkommunikation:** Die Suite ermöglicht maßgeschneiderte Marketingkommunikation und fördert so ein höheres Engagement sowie eine stärkere Kundenbindung.
- **Dynamische E-Mail-Kampagnen:** Durch automatisierte und personalisierte E-Mail-Kampagnen basierend auf dem Verhalten der Kunden steigert die DComSuite die Konversionsraten.
- **Optimierung der Online-Präsenz:** Unternehmen können ihre Online-Präsenz stärken, indem sie Leads gezielt über professionell gestaltete Webseiten und gezielte Aktionen generieren und binden.
- **Effizientes Content-Management:** Eine zentrale Verwaltung und Wiederverwendung von Marketinginhalten in verschiedenen Kanälen fördert effizientes Arbeiten.

### DComSuite: Steigerung des Kundenengagements



### Zusätzliche Funktionen und Optionale Module

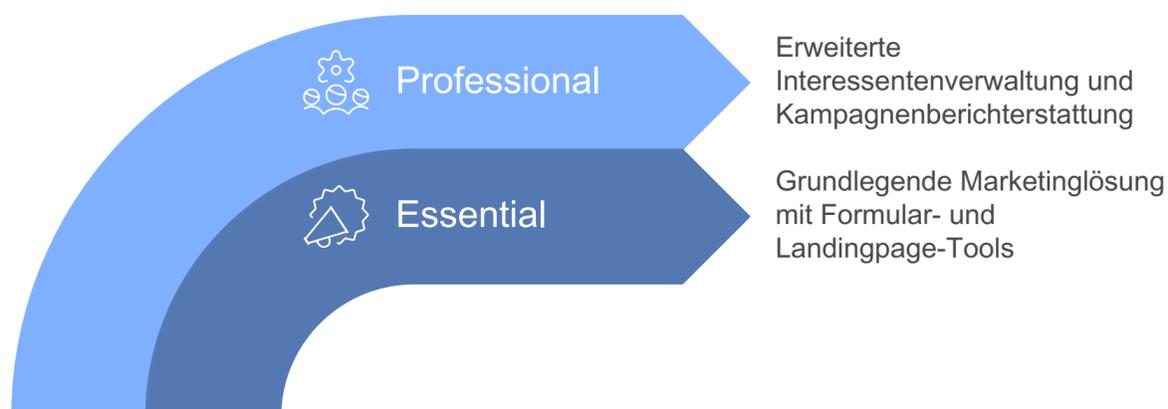
- **Blogintegration:** Ermöglicht die Einbindung eines Blogs in Marketingkampagnen, um das Interesse und Engagement der Zielgruppen zu steigern.
- **Terminplanungssystem:** Ein integriertes Kalender- und Terminplanungstool unterstützt die Organisation von Marketingaktivitäten und Kundenterminen.
- **Inhaltsbeschränkungen:** Durch nutzerspezifische Zugriffskontrollen lassen sich Mitgliederbereiche und personalisierte Nutzererlebnisse erstellen.



### Versionen: Essential und Professional

- **DComSuite Essential:** Für Unternehmen, die eine grundlegende Marketinglösung zur Umsetzung von E-Mail-Kampagnen und eine zentrale Kontaktverwaltung benötigen. Die Essential-Version enthält einen Formulargenerator und Landingpage-Builder, sodass Leads direkt in die Suite überführt und organisiert werden können. Dies bietet eine ideale Grundlage für Unternehmen, die eine effiziente Marketinglösung suchen.
- **DComSuite Professional:** Für anspruchsvollere Unternehmen bietet die Professional-Version eine umfassende Interessentenverwaltung und ermöglicht die zentrale Steuerung von E-Mail-Kampagnen sowie detaillierte Berichte zur Kampagnenleistung. Mit einer intuitiven, benutzerfreundlichen Oberfläche und automatisierter Zuordnung von Interessenten erleichtert die Professional-Version insbesondere Unternehmen mit Außendienst und Sekretariat den Kundenkontakt und die Verkaufsprozesse.

### DComSuite Versionsübersicht

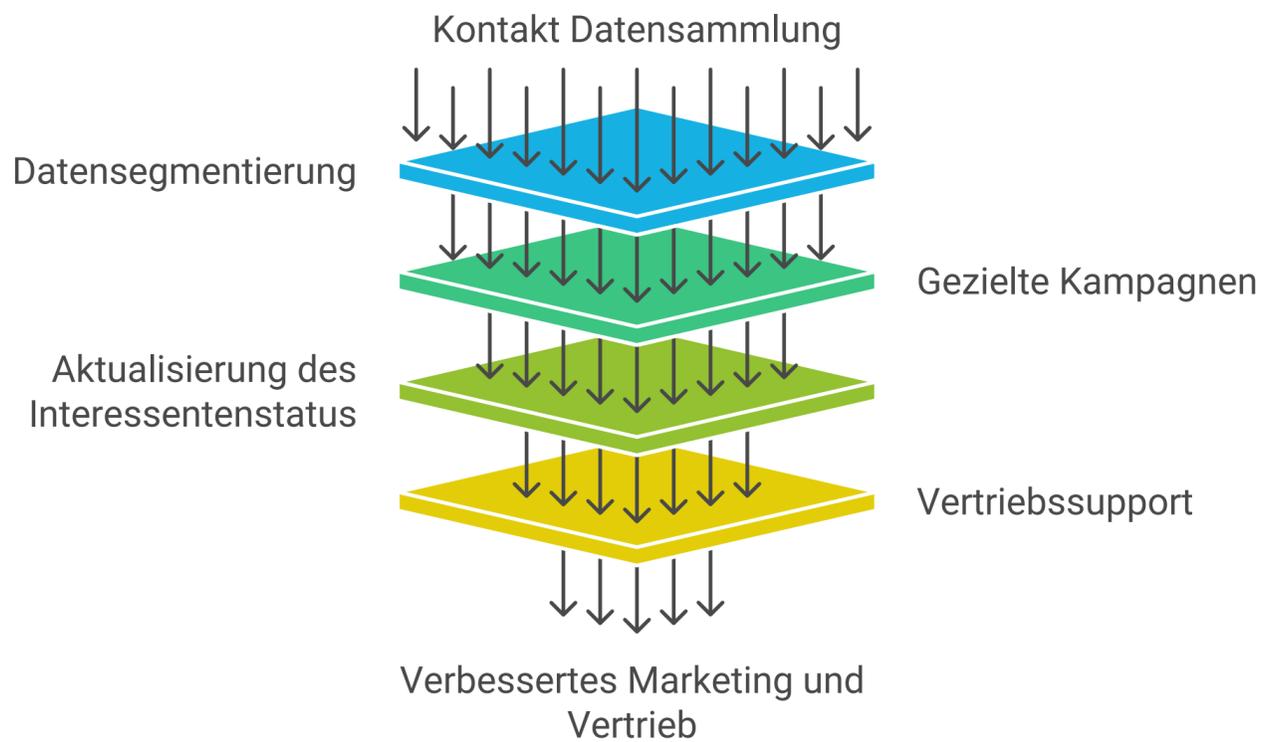


### Detailbeschreibung der Funktionen

#### Kontakt- und Interessentenverwaltung

- **Kontaktverwaltung (Essential und Professional):** Speichert und segmentiert Kontaktdaten, sodass gezielte Marketingkampagnen basierend auf Interessen, Kaufverhalten oder geografischen Kriterien erstellt werden können.
- **Interessentenverwaltung (Professional):** Bietet zusätzliche Statusangaben wie den Kampagnenstatus und Reaktionen auf Kampagnen. Die Interessentenverwaltung unterstützt Vertriebsmitarbeiter durch eine einfache und zeitsparende Segmentierung der Kontakte.

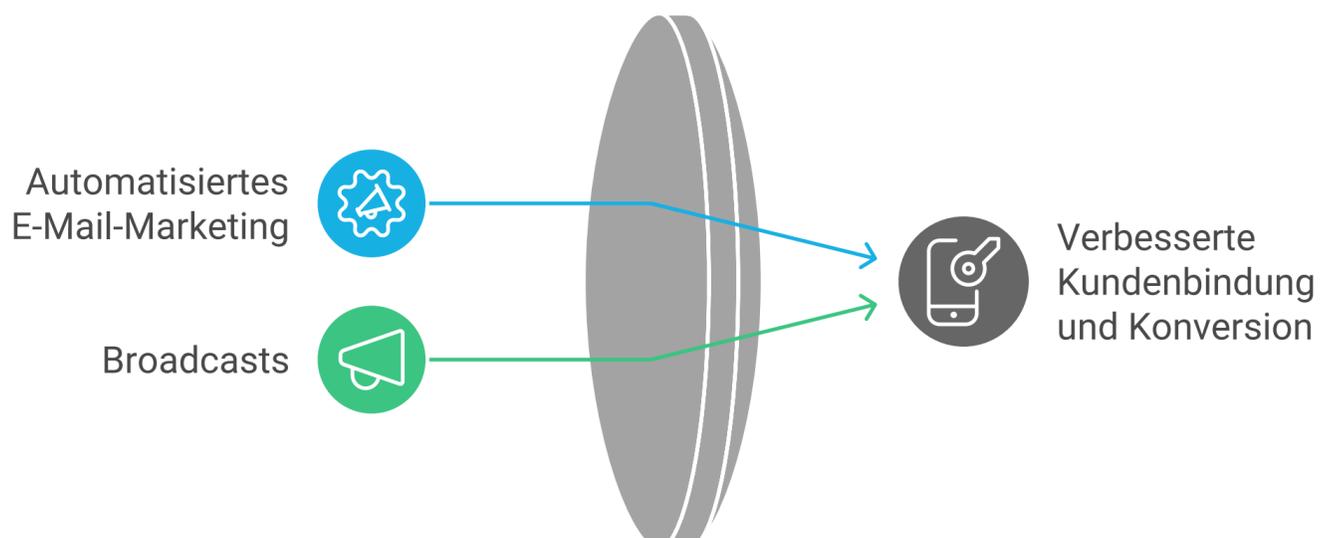
### Optimierung der Kontakt- und Interessentenverwaltung



### E-Mail-Marketing und Broadcasts

- **Automatisiertes E-Mail-Marketing:** Ermöglicht das Erstellen und Versenden personalisierter und verhaltensbasierter E-Mails zur Stärkung der Kundenbindung und zur Steigerung der Konversionsraten.
- **Broadcasts:** Einfache Möglichkeit, Ankündigungen und Newsletter in großen Mengen an Kontakte zu versenden.

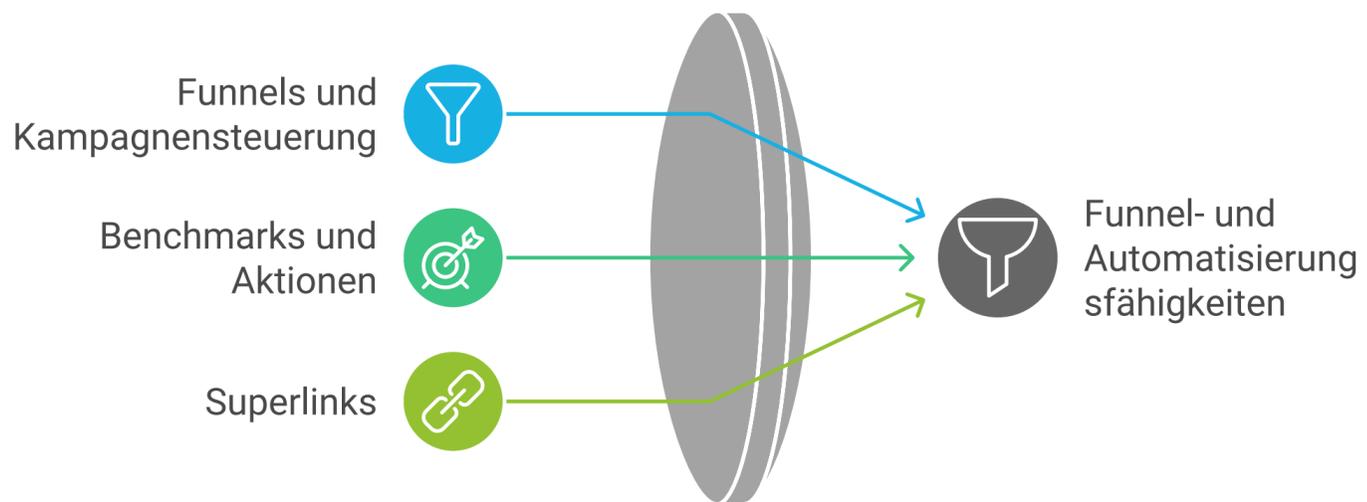
### DComSuite E-Mail-Marketing-Suite



### Funnels und Automatisierungen

- **Funnels und Kampagnensteuerung:** Funnels führen Kontakte automatisch durch eine Reihe von E-Mail-Schritten, z. B. vom Willkommensgruß bis hin zu Produktangeboten.
- **Benchmarks und Aktionen:** Diese Funktion steuert Aktionen innerhalb des Funnels, die durch Benchmarks wie das Ausfüllen eines Formulars ausgelöst werden.
- **Superlinks:** Tracking-Links, die automatisch Tags vergeben und so das Nutzerverhalten direkt analysieren.

### DComSuite Funnel- und Automatisierungsfähigkeiten

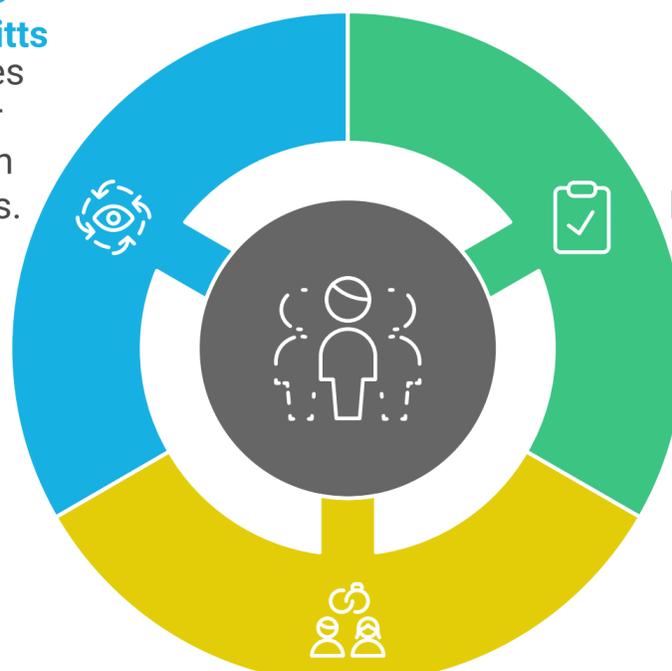


### Lead Scoring und Sales Pipeline

- **Scoringssystem auf Punktbasis:** Identifiziert qualifizierte Leads und bewertet sie basierend auf ihrem Engagement.
- **Sales Pipeline:** Visualisiert den Verkaufsprozess und erleichtert das Nachverfolgen von Fortschritten bei den Leads.

### Ergebnisse des Lead-Managements

**Verfolgung des Verkaufsfortschritts**  
Überwachung des Fortschritts der Leads durch den Verkaufsprozess.



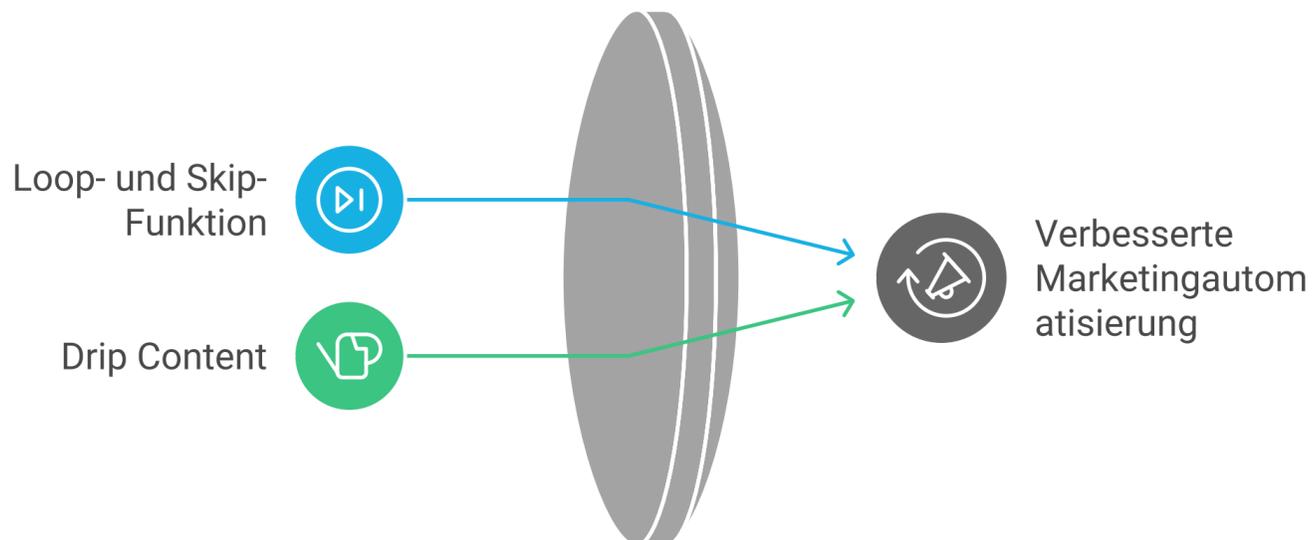
**Qualifizierte Leads**  
Identifizierung und Priorisierung von Leads mit hohem Potenzial.

**Engagement-Bewertung**  
Bewertung des Interesses und der Interaktionsniveaus der Leads.

### Erweiterte Automatisierungsoptionen

- **Loop- und Skip-Funktion:** Ermöglicht die Wiederholung oder das Überspringen bestimmter Schritte innerhalb eines Funnels.
- **Drip Content:** Ideal für sequenzielle Inhalte wie Schulungen, da Inhalte automatisch in festgelegten Intervallen bereitgestellt werden.

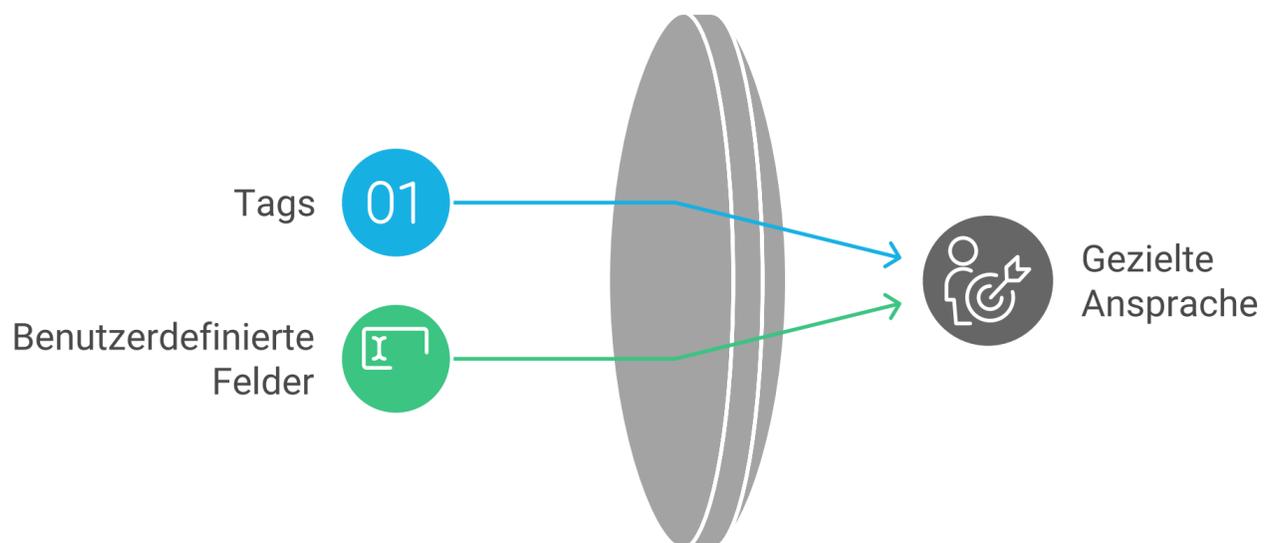
### Erweiterte Automatisierungsfunktionen



### Tag-Management und Benutzerdefinierte Felder

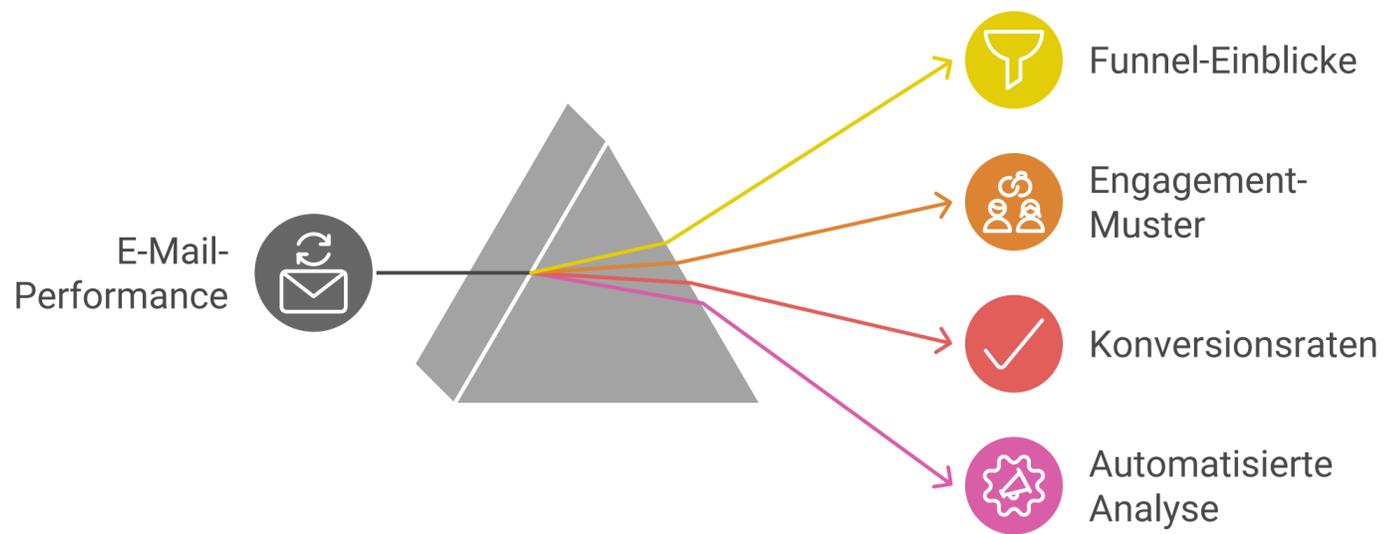
- **Tags** ermöglichen die Nachverfolgung und Organisation der Kontakte, während **benutzerdefinierte Felder** spezifische Informationen für die gezielte Ansprache bereitstellen.

### Präzision im Kontaktmanagement



### Erweiterte Berichte und Analysen

- **E-Mail-Statistiken:** Berichte zu Öffnungsraten, Klickraten und Abmeldungen sowie ein Vergleich mit den Vorwochen erleichtern die Optimierung.
- **Funnel- und Broadcast-Berichte:** Detaillierte Berichte zur Leistung von Funnels und Broadcasts geben Einblicke in die Konversion und Engagement-Muster der Kontakte.
- **Opt-in-Status und Webformular-Performance:** Berichte zu Impressionen und Konversionsraten bei Formularen und zur Qualität der E-Mail-Liste.
- **Automatisierte Berichte:** Regelmäßige Analysen zur Performance in Marketing und Vertrieb.



### Sicherheits- und Datenschutzmaßnahmen

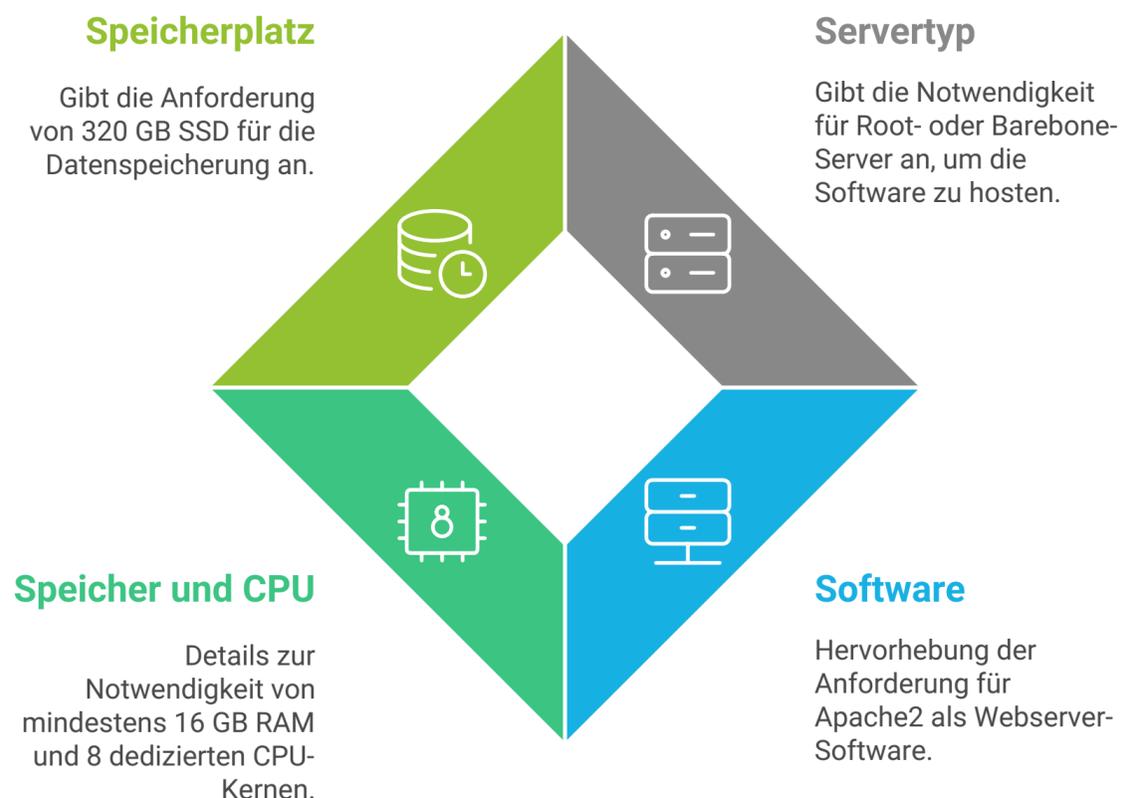
Die DComSuite gewährleistet Datenschutz und höchste Sicherheitsstandards durch ein integriertes Schutzkonzept und zusätzliche Kontrollmechanismen. Als Partner von **e-Recht24** bietet die Suite datenschutzkonforme Generatoren für Formulare und Call-to-Actions. Unternehmen können eng mit ihrem Datenschutzbeauftragten zusammenarbeiten, um eine vollständige datenschutzrechtliche Konformität sicherzustellen.

### Systemvoraussetzungen der DComSuite

Um die DComSuite vollumfänglich nutzen zu können, sind folgende technische Voraussetzungen erforderlich:

- **Serveranforderungen:** Root- oder Barebone-Server
- **Software:** Apache2
- **Speicher und Prozessor:** Mindestens 16 GB RAM und 8 dedizierte CPU-Kerne
- **Speicherplatz:** 320 GB SSD

### DComSuite Technische Anforderungen



Mit der DComSuite erhalten Unternehmen eine flexible, anpassbare Plattform zur zentralen Verwaltung und Automatisierung von Kundenbeziehungen und Marketingprozessen. Sie ist besonders für Unternehmen geeignet, die Wert auf eine datengestützte Kundenansprache und langfristige Kundenbindung legen und ihre Prozesse im Marketing und Vertrieb effizienter gestalten möchten.

Haben wir Ihr Interesse geweckt, dann freuen wir uns über Ihre Kontaktaufnahme per **E-Mail**, **Telefon** oder über unsere **Webseite**. Wünschen Sie ein persönliches Gespräch, dann nutzen Sie unseren **Terminplaner**.

Wir freuen uns auf Ihr Interesse und unser Gespräch.

DCom Systems KG Stiller Weg 11 22607 Hamburg

Telefon: [+49 40 2383295-0](tel:+494023832950)

E-Mail: [mail@dcom-systems.de](mailto:mail@dcom-systems.de)

Web: <https://dcom.systems>