

Neue Möglichkeiten in der personalisierten Print- und Online-Medienproduktion: Comosoft hebt Multichannel-Software LAGO auf One-to-One-Level

Hamburg, 06.07.2018 – Der international agierende Softwareanbieter Comosoft bietet seinen Kunden mit einem neuen Modul für die Multichannel-Lösung LAGO ab sofort eine „One-to-One“-Auspielung, mit der vielfältige Möglichkeiten in der Individualisierung von digitalen sowie gedruckten Medien zur Verfügung stehen. Dadurch können Marketingmaßnahmen ab sofort noch zielgerichteter auf die Empfänger ausgerichtet werden. Comosoft reagiert damit auch auf den aktuellen Wandel der Druck- und Medienbranche, in der es gilt, mit relevanten Inhalten aus der Werbeflut positiv hervorstechen.

Nachdem sich die Konzepte „One-to-Many“ und „One-to-Few“ seit mehr als 20 Jahren als überaus erfolgreich erwiesen haben, geht Comosoft nun einen Schritt weiter und ermöglicht seinen Kunden mit dem neuen Zusatzmodul **DIM** (Direct Individual Marketing) für die Multichannel-Software LAGO, One-to-One-Kommunikation im großen Maßstab zu betreiben. Die Auspielung kann dabei wie gewohnt multikanal für digitale Inhalte als auch für Printprodukte erfolgen.

Die Chancen, die die personalisierte Kommunikation mit sich bringt, sind dabei vielfältig: „Mediale Inhalte, seien sie digital oder gedruckt, müssen die Empfänger heute zum richtigen Zeitpunkt am richtigen Ort mit der richtigen Botschaft erreichen, damit sie im E-Mail-Postfach oder Briefkasten nicht untergehen“, erklärt Peter Jozefiak, Geschäftsführer von Comosoft. „Mit dem neuen DIM-Modul haben unsere Kunden jetzt die Möglichkeit, personalisierte, auf jede Zielperson zugeschnittene Inhalte vollautomatisch in ihre Medien einzuspielen. Auf diese Weise werden Informationen relevant und der Rezipient schenkt ihr entsprechend mehr Aufmerksamkeit.“

Angefangen bei persönlichen Anreden mit Verweisen auf gesonderte Shop-Landingpages bis hin zu individuellen Produktangeboten und -preisen: Auf Basis von CRM-Daten, wie zum Beispiel gekauften Artikeln, persönlichen Präferenzen und Verhaltensweisen, werden automatisch passende Produkte für jeden Kunden generiert. Dabei können Artikel aus dem LAGO PIM mit Hilfe von Templates direkt in bereits gestaltete Seiten integriert und in alle Kanäle ausgespielt werden. Zusätzlich übernimmt das neue Modul unter anderem auch die Adressaufbereitung von Daten.

Neue Technologien im Druck realisieren mittlerweile personalisierte Printprodukte im großindustriellen Maßstab. Gleiches gilt für die Auspielung in Online-Kanälen: Personalisierte Newsletter und individuelle E-Mail-Kampagnen lassen sich mit dem neuen DIM-Modul aus LAGO heraus mit wenig Aufwand generieren. Cross-Channel-Verweise von Printprodukten in digitale Kanäle erzeugen mittels Bilderkennung oder QR-Codes ein ideales Zusammenspiel beider Kanäle.

PRESSE INFO

COMOSOFT
MULTICHANNEL SOLUTIONS

Christin Oswald | Sales & Marketing
Email: christin.oswald@comosoft.de

Telefon: +49 40 85 33 18 - 0
www.comosoft.de

Über die Comosoft GmbH:

Die Comosoft GmbH wurde 1994 in Hamburg gegründet und hat sich in ihrer bereits über 20-jährigen Geschichte zu einem der führenden Anbieter für Multichannel-Solutions-Systeme in den Bereichen Handel, Versandhandel, E-Commerce, Industrie und Hersteller etablieren können. Das Ziel von Comosoft ist es seit jeher, Kunden eine Plattform zur Verfügung zu stellen, mit denen sie den Herausforderungen im Multichannel-Business gerecht werden. Dabei wird der Prozess immer ganzheitlich betrachtet: von der Produktdatenentstehung und -veredelung, über die Verplanung (z. B. Whiteboarding) bis hin zur Produktion von Werbemitteln (direkte Integration in InDesign/QuarkXPress, Anbindung an Webshop-Systeme u.v.m.). Heute agiert die Comosoft GmbH neben diversen Vertriebsdependancen national und international aus den beiden Hauptstandorten in Hamburg und Dallas (Texas). Die Philosophie von Comosoft ist dabei jedoch viel umfassender, als lediglich Softwareprodukte anzubieten: Es ist vielmehr das enge Zusammenspiel von Beratung, Software und Innovationskraft, durch das wir erfolgreiche Projekte im Omnichannel-Business umsetzen. Im Kern ist Comosoft ein Unternehmen, das Software entwickelt und Unternehmen diese auf unterschiedlichste Art und Weise (Kauf, SaaS bis hin zur Cloud-Version) zur Verfügung stellt. www.comosoft.de

Über die Eversfrank Gruppe:

Die Eversfrank Gruppe ist ein international agierendes Druck- und Medienunternehmen und beschäftigt rund 1.200 Mitarbeiter an zehn Standorten. Mit einem Umsatz von 260 Millionen Euro ist die Gruppe innovativer Partner in den Bereichen Druck, Medien und Umwelt.

Im Bereich Druck bieten die Standorte Meldorf, Preetz, Alzey, Neumünster und Berlin Heatset- und Coldset-Rollendruck, Bogendruck mit hohem Inline-Veredelungsgrad, Digitaldruck sowie eine hohe Weiterverarbeitungscompetenz.

Im Bereich Medien erweitern die Comosoft GmbH, einer der weltweit führenden Anbieter von PIM-, Content-Management- und Database-Publishing-Systemen, und die ppi Media GmbH, seit über 25 Jahren weltweit agierender Anbieter von Workflowlösungen für die Verlags- und Druckindustrie, die Gruppe. Als IT-Spezialist für One-to-One-Marketing, Marketing-Portale und -Lösungen rundet die Novadex GmbH die Gruppe optimal ab.

Im Bereich Umwelt ergänzt das forstwirtschaftliche Unternehmen Evers-ReForest® die Unternehmensgruppe. Durch Aufforstung von Laubmischwäldern werden Treibhausgase, die im Produktionsprozess entstehen, kompensiert.

www.eversfrank.com