

▪ **sabris ag - das Unternehmen**

Die sabris ag ist ein Systemhaus mit innovativen Lösungen für Zeitungs- und Zeitschriftenverlage sowie Anzeigenblätter. Zu den gängigen Vertriebs- und Anzeigensystemen entwickelt und vertreibt die sabris ag komplementäre/ergänzende Softwarelösungen. Wir beraten und betreuen Verlage mit einer Gesamtauflage von über 7 Mio. verkauften Exemplaren.

Unsere Produkte sind:

▪ **sabris Honorarabwicklung**

SAP-R/3 basiert, für die schnelle und umfassende Abrechnung freier und angestellter Redakteure, Anstrich-erfassung, Datenübernahme aus Redaktionssystemen

▪ **sabris Geomarketing**

zur Abonentengewinnung, zum Anzeigenverkauf, Kundenkartenanalysen, für den Prospekt- und Beilagenverkauf sowie zur Logistikoptimierung.

sabris bietet vorkonfigurierte und branchenspezifische Geomarketing-Produkte für Zeitungsverlage und Prospektverteilorganisationen. Einfaches Handling und kurze Einführungszeiten werden durch eine starke Branchenorientierung erreicht.

Die unterschiedlichen Fachdisziplinen Geomarketing und die IT der Verlagsbranche werden in den Lösungen der sabris ag miteinander verbunden.

Das Geographische Informationssystem wird zur Querschnittsfunktion über wesentliche Verlagsbereiche.

die Tagesordnung 9. Dezember 2009

10.00 Anreise

10.30 Begrüßung

Dr. Karl Friedrich Trespe, sabris ag

10.45 Geomarketing in Verlagen -

Anwendungen und Potenziale?

Oliver Maus, sabris ag

11.15 Sinus-Milieus und die neuen

Analyseansätze für Ihr Abomarketing

Dr. Karl Friedrich Trespe, sabris ag

11.45 Kaffee Pause

12.00 Vertrieb- und Marketinganalysen

Oliver Maus, sabris ag

12.30 Prospekt- und Beilagenverkauf -

Karten direkt aus SAP oder VI&VA

Dr. Karl Friedrich Trespe, sabris ag

13.00 Mittagessen

14.00 Objektivierbarkeit der Zustello Logistik

Jörg Nuxoll, Stv. Leiter Vertrieb/Logistik,

Westfälische Nachrichten, Münster

15.00 Kaffee Pause

15.15 Logistik- und Planungsworkshop –

Lifepäsentation der Gebietsplanung

Oliver Maus, sabris ag

16.30 Vorgehensweise und kritische Erfolgs-

faktoren in Geomarketingprojekten

Oliver Maus, Dr. Karl Friedrich Trespe,

sabris ag

gegen 17.00 Veranstaltungsende

die sabris Geomarketing-Produkte

▪ **Vertrieb und Marketing - VuM**

zur Leserbestimmung, Abonentengewinnung, Werbeplanung und Werbeerfolgs-kontrolle

▪ **Anzeigenverkauf - AnZ**

zum Anzeigenvertrieb, Potenzialermittlung und Gebietsplanung, Kundenkartenanalyse

▪ **Zeitungszustellung - ZuS**

zur Logistikanalyse, Botenbezirks- und Trägerplanung, Wegstrecken und Zustellzeiten, Stundenlohnermittlung, Reklamationsanalysen

▪ **Beilagen-/Prospektverkauf - PuB**

Zur Verteilgebietsauswahl, Auflagen-ermittlung und Angebotserstellung mit Karte, auf Knopfdruck aus Ihrem Vertriebssystem. Integration in die Logistik. Kreis-, Mengen- und Zielgruppenselektion

▪ **Globalinterface**

Interface zu Ihrem Vertriebs- oder Anzeigensystem (z.B. SAP ISM oder VI&VA) für die stichtagsbezogene Datenübernahme und/oder den permanenten Update.

▪ **online Geocodierung**

Integration eines Gebäudeverzeichnisses z.B. in SAP R/3, Anreicherung mit Geoschlüsseln, Potenzialdaten (Soziodemographie, Kaufkraft, Milieus, etc.) und Gebäudekoordinaten.