



Erfahrungen Lead2Billing

Bremer Verlagstreffen 2024

Donnerstag 18.04.2024

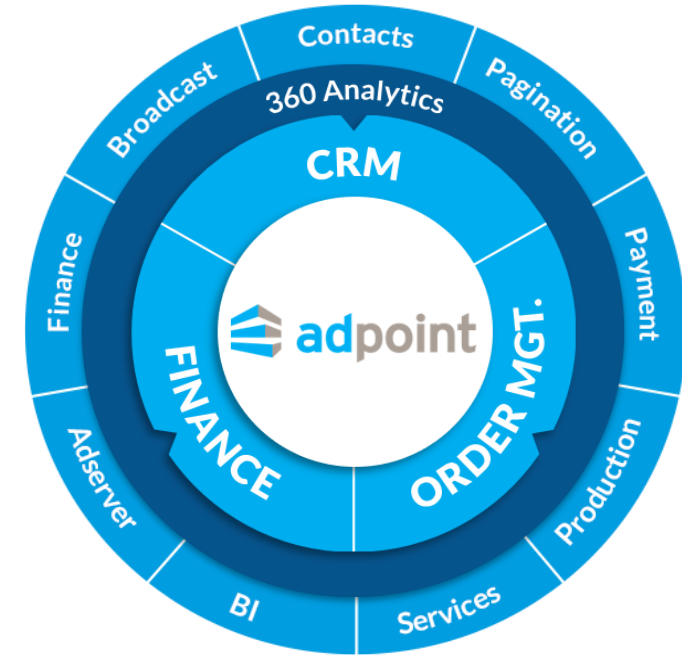
10:20h-10:40h

18.04.2024



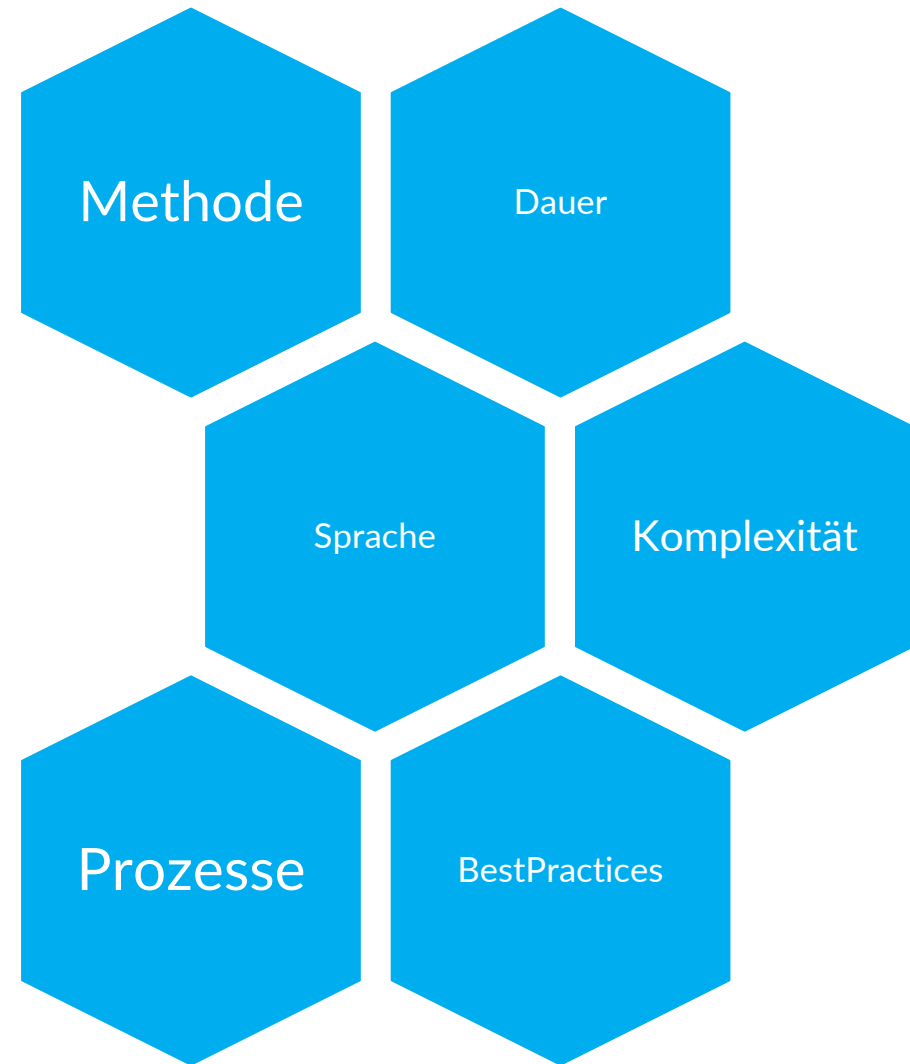
Adpoint Lead2Billing - Agenda

- Erfahrungen
- Adpoint News



Projekterfahrungen - Update

- MSP führt aktuell bei zwei Verlagen die Vermarktungslösung ein
- Die Verlage sind in Deutschland und Österreich ansässig
- Überregionale Zeitungsverlage
- Die Projektvorgehen und -Organisation sind unterschiedlich

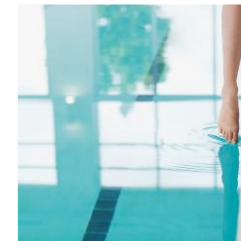


Projekterfahrungen - Methode

- Grundsätzlich arbeiten wir im Wasserfall
- Ergebnisse sind in einem Ticketsystem, Dokumente verlinkt mit einer Dateiablage und einem Dokumentationssystem
- Anwendungs-IT Teams sind sehr gut in der Ausprägung von Systemen
- Die Projektlaufzeit kann extrem verkürzt werden:
 - durch Nutzung des Standards
 - durch Einsatz von BestPractices
 - Mit der Reduktion der Entwicklungen auf Schnittstellen



Wasserfall

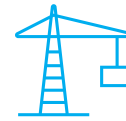


Implementierung

Projekterfahrungen - Sprache

Wir übersetzen auf allen Kanälen

- Dokumente, zweisprachig, Start häufig auf englisch in der Finalisierung dann zweisprachig
- Verträge werden ebenso auf englisch gestartet und werden mit dem Kunden auf deutsch unterschrieben
- In den Workshops wird früher oder später englisch gesprochen
- Tickets sind zweisprachig im Verlauf des Projektes dann englisch



Workshops

Spezifikationen



Dokumentationen

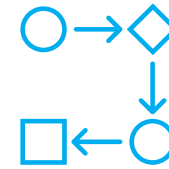
Tickets



Verträge

Projekterfahrungen – Lessons Learned

- Projektstart ohne Anforderungskatalog
- Prozesslandkarten sind als Grundlage in der Projektvorbereitung zu empfehlen.
- UseCases und Userstories dienen als Gerüst der DiscoveryPhase
- Bestpractices sind vorhandene Schnittstellen, Spezifikationen, Konzepte, Prozessbilder, Swimlanes etc.
- Assisted Deployment funktioniert sehr gut mit Experten in Systemkonfiguration

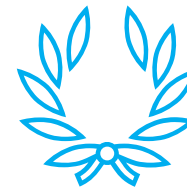


Prozesse

Usecases



Bestpractices



Assisted
Deployment



Demo Adpoint Agenda



- Kurzer Einblick
 - In Adpoint
- Verkaufssteuerung (Dashboards & Reports)
 - Wie viel wurde verkauft?
 - Budget der Vertriebsmitarbeiter
- Verkauf (CRM & Leads)
 - Leads
 - Lead wird zu Verkaufschance
- Verkaufschancen: Pipeline & Sales Board
 - Verkaufschance Phasen
 - Angebote
 - In die Stammdaten
 - Grundpreise und Rabatte
- Disposition (Aufträge)
 - Angebot umwandeln in Auftrag
 - Die Produkte nachträglich ändern
- Produktion / Traffic
 - Digitale Anzeige in GAM pushen
 - Social Media



Thank you for your attention
www.lineup.com

[www. Medien-Systempartner.de](http://www.Medien-Systempartner.de)

Frank Stapelfeldt

Consultant, Projektleiter

Frank.Stapelfeldt@planit-consulting.de

Gerard Graas

Presales Consultant

Gerard.Graas@lineup.com