

# alternative investor information

DAS UNABHÄNGIGE ONLINE-PORTAL FÜR ASSET MANAGEMENT STRATEGIEN UND PRODUKTE – ALTII.DE

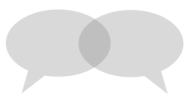
## 2½ TWO AND A HALF CENT marketing in a digital world

2nhct ist ein Kommunikationsservice mit dem besonderen digitalen Touch. Wir kommunizieren nicht nur hoch professionell, wir analysieren und reagieren auf das Feedback der Empfänger.

Die Kombination von digitaler und analoger Kompetenz in der Kommunikation ergibt mehr als eine Addition zweier separater Bestandteile:

„TWO AND A HALF CENT“,

oder eben kurz 2nhct.com, das Quäntchen mehr und das macht den entscheidenden Unterschied.



effiziente  
Kommunikation



smarte  
Automatisierung



interaktive  
Pressearbeit

Eine effiziente und verständliche Kommunikation, smarte Automatisierung und interaktive Pressearbeit sind entscheidende Wettbewerbsfaktoren. Diese Anforderungen stellen Unternehmen heute allerdings vor neue Herausforderungen.

### Effiziente Kommunikation

Unsere Kunden haben die besten Produkte und Services. Sie wollen Geschichten dazu erzählen. Gute Geschichten mit den wichtigen Botschaften, den richtigen Signalen auf den relevanten Kanälen sind das A und O. Der gute Erzähler weiss bereits im Vorfeld, was sich die Kunden wünschen, wieviel sie bereit sind zu verstehen und welche Inhalte für sie relevant sind. In diesem kommunikativen Transmissionsmechanismus ist 2nhct ein wichtiger Katalysator.

### Smarte Automatisierung

Projekte mit intelligenten, aussagefähigen und mitreißenden Inhalten haben echte Aussicht auf Erfolg. Richtig relevant werden sie erst, wenn sie vernünftig gehandelt werden. Automatisierung ist ein solcher Hebel. Wir setzen Prozesse und Algorithmen ein und bewegen uns in der digitalen Welt der Problemlösung.

Botschaften werden effizient verteilt, schaffen Relevanz und liefern Feedback.

„WIR MACHEN DA WEITER, WO ANDERE  
BEREITS DEN PROZESS BEENDET HABEN.“

Das Feedback und die Reaktion ist für uns von höchstem Interesse. Wir reagieren nämlich darauf.

Ein angenehmer Zusatzeffekt, die Kosten bleiben durch die Automatisierung niedrig. Dennoch bleiben wir persönlich, denn nicht alles in der interpersonellen Kommunikation sollte automatisiert werden.

„MENSCHEN BRAUCHEN MENSCHEN“,

und so sind wir als Agentur auch gestrickt. Nur das Notwendige sollte in Workflows zerlegt werden. Manches sollte persönlich bleiben und nicht nur maschinell personalisiert. Unsere Kampagnen basieren auf diesem Grundsatz.

### Interaktive Presse- und Öffentlichkeitsarbeit

Die Botschaften sind evaluiert, die Signale gesetzt, die Geschichte bereit zur Auslieferung. Jetzt einfach an die Medienvertreter verschicken, per Post, Email oder Social Media? Ja, aber wir wollen im Vorfeld sicher sein, wichtige Fragen beantworten zu können:

„WAS ERZEUGT WIRKLICH INTERESSE  
UND WELCHE REAKTIONEN WERDEN  
DAMIT AUSGELÖST?“

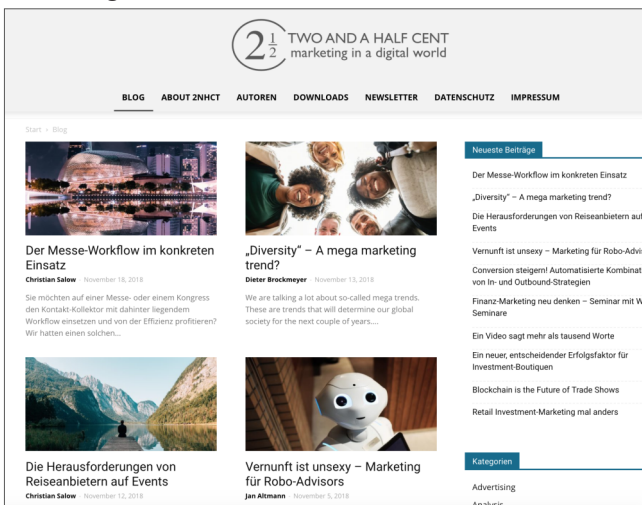
Nur wenn wir das heraus finden, haben wir unseren Job gut gemacht. Einen Job mit Hintergrundinformationen und Analysen, aus denen wir unmittelbar Schlüsse ziehen und mit unseren Tools interaktiv reagieren. Automatisiert natürlich. Wir gehen den extra Schritt und das macht unsere Form der Kommunikation so besonders erfolgreich.



Mit analogen und digitalen Zugängen erreichen wir die relevanten Medienvertreter: Das sind Journalisten, Blogger, Influencer, sie sind uns alle gleich wichtig. Die Information und das Feedback steht im Fokus, nicht so sehr die Wahl des Kanals oder der Kohorte.

## Der 2nhct-Blog

Was wir sagen, müssen wir auch tun! Dazu haben wir mit [www.2nhct.com](http://www.2nhct.com) einen Blog geschaffen. Hier bieten wir Autoren aus unterschiedlichen Branchen eine Plattform zum Thema „marketing in a digital world“. Die Autoren stellen Ihre Ideen und Konzepte über Marketing zur Diskussion.



Gleichzeitig ist diese Plattform aber auch ein exemplarischer Ausstellungsraum, um unsere Tools im praktischen Einsatz zu zeigen. Besuchen Sie uns doch mal auf unserer Webseite.

## Das Tool

Wir automatisieren die Organisations-, Vertriebs- und Marketingprozesse mit einem besonderen Tool – cleverworks. Im einfachsten Fall erfolgt der Zugriff als fertig konfektionierte Cloud-Lösung in einem sicheren Rechenzentrum in Deutschland, oder je nach Bedarf als Serverlösung in Ihrem eigenen Rechenzentrum.

Wir analysieren mit Ihnen die Kommunikationsprozesse und zerlegen sie in Workflows. Diese Workflows werden in Kampagnen und Aktionen umgesetzt und laufen danach automatisch ab. Das System reagiert auf Feedback und Nutzerverhalten. Es trägt somit zu einer verbesserten Effizienz bei der Kundenkommunikation bei. Das spart Zeit und Kosten. Antwortzeiten können somit erheblich verkürzt werden, die Kundenzufriedenheit steigt.

Natürlich ist unser Vorgehen DS-GVO konform. Wir bieten viele Features, die das Leben regulatorisch vereinfachen. Unsere Tools unterstützen automatisiert bei der Auskunftspflicht und tragen damit erheblich zur Entlastung der verantwortlichen Personen bei.

Unser Ansatz ist mit bestehenden Customer Relation-

ship Management Systemen (CRM) kompatibel. Wir haben Schnittstellen dazu geschaffen. Auch ohne CRM-Anbindung lassen sich Ihre Kontakte komfortabel importieren und verarbeiten. Eine Dubletten-Prüfung und ein Genderchecker gehören zum Service.

## Funktionale Beispiele

### Die Messesituation

Sie stellen mit Ihren Mitarbeitern auf einer Messe aus und führen rege Gespräche mit Ihren Leads. Wie schnell können Sie auf Wünsche reagieren? Eine Woche nach Beenden der Messe, zwei oder später?

Das Thema Messenachbereitung ist häufig unpopulär. Während Sie sich auf der Messe verausgaben, stapelt sich im Büro das Tagesgeschäft. Zurück am Schreibtisch warten also zusätzlich die neuen Messe-Kontakte auf eine zeitnahe Bearbeitung.

Wie wäre es, wenn die Messenachbereitung bereits auf der Messe abgeschlossen wird? Mit unseren Tools organisieren Sie den Workflow mit entsprechenden Email-Texten an Ihre neuen Leads bereits vor der Messe. Auf der Messe scannen Sie nur noch die Visitenkarten Ihrer Kontakte; der definierte Kommunikations-Workflow startet automatisch. Fertig! Das System reagiert auf das, was Ihr Kontakt in der Ausgehende-Email anklickt.

Beispielsweise können Sie Kunden mit dem Klick auf einen Produkt-Link in der Email bereits auf ein bestimmtes Produkt auf Ihre Webseite führen und ggf. schon neue Workflows startet. Drei Tage später, könnte als Beispiel eine passende Produktinformation per Email folgen.

### Events planen und durchführen

Sie planen ein Event und schicken eine Einladung per Email an Ihre Gäste? Wäre es da nicht hilfreich, anhand des Feedbacks Ihrer Eingeladenen einen schnellen Überblick über die Gäste mit Interesse zu bekommen. Ein einfacher „Call to Action“-Link in der Email mit der Kennzeichnung „Ja, ich nehme teil“ oder „Nein, ich kann leider nicht kommen“, kann da bereits helfen. Die Gruppe der Empfänger, die nicht auf Ihre Email reagiert, kann die Basis für eine Erinnerungs-Email sein, oder Grundlage für eine Telefonliste zum Nachhaken.

Solche Listen sind bereits die halbe Miete bei der Planung, Nachbearbeitung und Analyse des Events. Vorallem sind diese Informationen bereits im System gespeichert und müssen nicht mühsam und fehleranfällig per Hand gepflegt werden.

**„SPRECHEN SIE UNS AUF UNSERE KOSTENLOSEN TRIALS UND ANGEBOTE AN!“**