

THE MEDIA BRAND FOR DENIM AND FASHION TRENDS

# SPORTSWEAR INTERNATIONAL

## Sportswear international

Sportswear International ist einer der international führenden Special Interest Verlage im Bereich Bekleidungs- und Modetrends mit globaler Präsenz und Vertriebslokationen in Deutschland und Italien. Sportswear International ist Teil der dfv Mediengruppe mit insgesamt ca. 100 Fachzeitschriften.

## Ausgangssituation

Sportswear International ist mit einer hohen Anzeigendichte in jeder Ausgabe sehr verkaufintensiv und bedient eine Großzahl von Anzeigenkunden der Bekleidungsindustries. Mehrere Vollzeit-Verkaufsexperten unter Leitung des Verkaufsdirektors stellen hierzu regelmäßig eine Vielzahl von Angeboten für Anzeigenseiten in den Printausgaben sowie für online-Werbepplätze auf den Webseiten des Magazins.

## Herausforderung

In einem schwieriger werdenden Marktumfeld ist der Verlag gefordert, die Verkaufsaktivitäten mit den bestehenden Ressourcen zu intensivieren und die Effektivität zu steigern. In der Ausgangssituation wurden Angebote allerdings mit „herkömmlichen“ Mitteln, d.h. MS Excel und Word erstellt und waren mit ca. 20 Minuten Aufwand je Angebot sehr zeitintensiv. Es konnte somit nur eine recht begrenzte Zahl an Angeboten je Mitarbeiter pro Tag erstellt werden. Hinzu kam neben unterschiedlichen Formaten und Stilen einzelner Mitarbeiter eine Intransparenz der Kundenaktivitäten einzelner Verkaufsmitarbeiter untereinander, die i.d.R. auf Angebotsdokumente gegenseitig nicht zugreifen konnten. Somit war bspw. eine Historie der Kundeninteraktionen und der in der Vergangenheit gestellten Angebote als Unterstützung für den Verkauf nicht verfügbar.

## Lösung

Die spezielle Sportswear-Verkaufslösung wurde auf Basis der ATWsales Enterprise-Verlagsversion aufgebaut. Als Lösung für den Angebotsprozess beschleunigt ATWsales Erstellung und Versand standardisierter Anzeigenangebote und reduziert den Zeitaufwand je Angebot von ca. 20 Minuten auf 2 Minuten. Alle Verkaufsmitarbeiter greifen auf konsistente Kunden-, Artikel- und Magazindaten zu und werden durch einen simplen Angebotsworkflow geführt.

Eine spezielle Belegungsübersicht stellt hierbei sicher, dass Werbeseiten in einer Ausgabe nicht mehrfach verkauft werden und alle Verkaufsmitarbeiter jederzeit über den Belegungsstand informiert sind.

Über individuell eingestellte Auswertungssichten kann das Verkaufsteam jederzeit die Zielerreichung der aktuellen Ausgabe überprüfen, bspw. Mindestanzeigenanzahl oder durchschnittlich realisierter Preis und die eigenen Aktivitäten justieren.

Über eine Schnittstelle zum bestehenden SAP-System werden die vom Kunden angenommenen Angebote zur Fakturierung und Auftragsbearbeitung weitergegeben.

ATWsales wurde in ca. einem Tag als Pilotsystem für den Verlag eingerichtet und war innerhalb weniger Tage voll produktiv einsetzbar. Eine 2stündige Schulung hat dabei alle Mitarbeiter vollständig arbeitsfähig gemacht.

Durch die positive Entwicklung des Einsatzes bei Sportswear International, wurde ATWsales auch in anderen Verlagsbereichen des DFV eingeführt.

Eine kontinuierliche Weiterentwicklung des Systems gemeinsam mit den Vertriebsmitarbeitern stellt sicher, dass auch künftige Anforderungen schnell erfüllt werden.

» Mit ATWsales stellt mein Team Angebote jetzt 90% schneller und kann in gleicher Zeit unsere Kunden effektiver bedienen. Das hat einen klaren positiven Umsatzeffekt für uns steht in sehr positivem Verhältnis zu den Kosten des Systems.

Verlagsleiter Dirk Lehmann «

### Individuelle Anpassungen / Erweiterungen

- Anpassung der Menüstruktur und einzelner Menüpunkte zur optimalen Nutzung im Verlag
- Erweiterungen der Artikelverwaltung zur Umsetzung der Verlagspezifika: Anzeigenformate und –varianten sowie Online-Bannervarianten
- Umsetzung einer dynamischen Artikelstruktur mit objekt- und artikelspezifischen Inhalten
- Einbau Belegungskomponente zur Sicherstellung eines überlappungsfreien Anzeigenverkaufs
- Einführung von Zielvorgaben / Zielkriterien mittels Plangrößen sowie Seitenhochrechnung auf Ausgabenebene
- Integration von Agenturstrukturen unter Berücksichtigung von Agenturprovisionen und Agenturkunden
- Umsetzung der CI vom DFV in sämtlichen Ausgangsdokumenten
- Anpassung des ATWsales Verkaufsprozesses mit Implementierung einer Übergabefunktion von bestätigten Angeboten zum bestehenden SAP-System

### Kontakte

#### **Sportswear International**

Dirk Lehmann  
Publishing Director  
Mainzer Landstraße 251  
60326 Frankfurt am Main  
Telefon: +49 69 7595-2661  
Email: [lehmann@sportswearnet.com](mailto:lehmann@sportswearnet.com)  
[www.sportswearnet.com](http://www.sportswearnet.com)

#### **ATWmedia GmbH**

Camburger Straße 5  
99091 Erfurt  
Telefon: +49 361 341 92 808  
Email: [info@atwsales.de](mailto:info@atwsales.de)  
[www.atwsales.de](http://www.atwsales.de)