

Presse-Information

Convento GmbH
Oberstraße 4
41460 Neuss

Telefon: +49 - 2131 2009 - 00
Fax Nummer: +49 - 2131 2009 - 01
E-Mail: [vertrieb\[at\]convento.de](mailto:vertrieb[at]convento.de)

Veröffentlicht am: 09.08.2017

https://webdev.convento.de/newsroom/#newsroom/data/plugin/news/run/show_news/news_id/342529/lang/22/id/486/integration/js

Schatzkammer zieht um: Wie man einen neuen Presseverteiler einführt

"Ehrliche" Kommunikation hat sich die Kommunikationsagentur factum mit Büros in München und Fürth auf die Fahnen geschrieben: <https://www.factum-pr.com/agentur> Und sympathisch ehrlich ist auch dieser Bericht über die Suche nach einem neuen PR-Management-Tool, das das leidige Verteiler-Thema nachhaltig lösen sollte. Die Wahl ist auf myconvento gefallen. Von Professionalisierung ist die Rede und von einem schließlich neuen, höheren Level für den Workflow - aber lesen Sie selbst.

Schatzkammer zieht um: Wie man einen neuen Presseverteiler einführt

Ob Ein-Mann Abteilung in der Unternehmenskommunikation, mittlere PR-Schmiede oder Full-Service-Agenturgruppe: Jede Organisation, die Public Relations betreibt, benötigt eine Datenbank, in der Kontakte von Multiplikatoren, Journalisten oder Kunden eingepflegt, aktualisiert oder geändert werden können. In fast jeder PR-Agentur ist der "Verteiler" Dauerthema und prominenter Diskussionspunkt in vielen Meetings. Angefangen mit dem Outlook-Adressbuch, arbeitet man sich über riesige Excel-Listen meist hin zu einer provisorischen HTML-Lösung, die der ambitionierte Informatik-Student von Nebenan programmiert hat. Auch wir haben diesen Prozess durchlaufen, bis wir mit myconvento eine solide und professionelle Lösung für unseren täglichen Bedarf gefunden haben. Was es bei der Auswahl der richtigen PR-Software zu beachten gibt und wie man diesen Prozess in einem Unternehmen zielführend umsetzt, erklären wir in diesem Blogbeitrag.

Der Verteiler ist eines der wichtigsten PR-Werkzeuge und Grundlage für eine souveräne und vertrauensvolle Beziehung zu Medienvertretern und Multiplikatoren. Er kann – gut organisiert und gepflegt – als Schatzkammer einer PR-Agentur oder Unternehmenskommunikations-Abteilung bezeichnet werden. Darin finden sich nicht nur Kontaktdaten, sondern auch Wünsche, Ideen und Vorlieben von Journalisten, die man nach Gesprächen sorgfältig notiert und archiviert hat. Eine Migration, also die Überführung der kostbaren Verteilerdaten in eine neue Umgebung, ist mühsam und meist schwingt die Sorge mit, etwas von den wertvollen Kontakten zu verlieren. Als wir uns im

letzten Sommer dazu entschlossen, uns nach einer professionellen Datenbanklösung umzusehen, begann eine Jagd durch Webinare, Telefontermine und Test-Software. Folgende Fragen haben wir uns dabei gestellt, auf die wir für euch näher eingehen wollen.

Journalistenkontakte: Eigene Datenbank oder Verlagsdaten?

Wer schon mal die ordentlich eingepflegte Telefonnummer eines Wirtschaftsjournalisten gewählt und in der Sportredaktion gelandet ist, weiß, dass eine selbst aufgebaute Datenbank immer auch eine große Fehlerquelle ist. Als Alternative bieten viele CRM-Systeme für PR-Agenturen „geleaste“ Datenbanken, die von Verlagen gepflegt und aktuell gehalten werden. Eine große Verlockung für unsere Recherche- und Kontaktpflege-müde Agentur. Die Verlagsdatenbanken enthalten ein großes Spektrum an Medien aller Fachrichtungen, können aber bei den einzelnen Kontakten eines Ressorts nicht so stark in die Tiefe gehen. Unsere über viele Jahre aufgebauten Journalistenkontakte wollten wir daher zunächst auch nicht aufgeben. Mit myconvento haben wir uns für eine Lösung entschieden, in der zwei Datenbanken genützt werden können. In der MyBase pflegen wir unsere eigenen Kontakte, mithilfe der pressbase können wir auf das Fachmedienangebot des Stamm-Verlags zurückgreifen.

Unser Fazit: Nach mehreren Presseaussendungen über beide Datenbanken, wissen wir wieder, wie wertvoll unsere persönlich aufgebauten Kontakte sind, um eine Pressemeldung an genau die Medien und Ressorts zu schicken, für die das Thema relevant ist. Wenn es darum geht, länger nicht genutzte Verteiler zu aktualisieren oder in neue Fachbereiche vorzudringen, ist die pressbase eine gute Quelle, um auf unbekanntem Terrain Fuß zu fassen.

Warum sieht das jetzt so aus? Oberfläche und Filterfunktionen

Eine einfache Nutzerführung ist entscheidend, wenn es heißt, dass der flotte neue Verteiler nicht nur Incentive der Geschäftsleitung, sondern auch tatsächliche Hilfe im Arbeitsalltag sein soll. Alle entscheidenden Informationen zu den Journalistenkontakten müssen griffbereit, gleichzeitig aber übersichtlich und schnell zu überblicken sein. Gutes Aussehen ist natürlich auch ein subjektives Kriterium, das mit den gewohnten und eingespielten Arbeitsabläufen in einer Agentur zusammenhängt. Bei myconvento waren wir von den Möglichkeiten der Kontaktpflege positiv beeindruckt. Das sehr ausführliche Journalistenprofil, das man sich über die verschiedenen Felder und Kategorisierungen erstellen kann, zahlt sich für die spätere Pflege und Arbeit mit den Kontakten aus.

Umso entscheidender ist eine gute Filterfunktion, über die man sich durch den Kontakte-Dschungel arbeiten kann. Für die Erstellung von Presseverteilern bietet die MyBase-Datenbank eine sehr differenzierte Filterfunktion, mit der wir nach allen Informationen gezielt suchen können.

Unser Fazit: Auch wenn die Oberfläche eines neuen Systems natürlich erst einmal für Irritationen bei den Kollegen sorgt („Das sah doch bisher anders aus? Warum kann man das nicht so machen? Früher war der Verteiler aber grau!“), war die Gewöhnung an das Kontaktmanagement nicht die größte Herausforderung bei der Umstellung auf myconvento. Wenn man die Funktionen gut kennt, ist die Bedienung intuitiv und für die Arbeitsabläufe lassen sich gut Routinen finden.

Sehr geehrte Journalistinnen, sehr geehrte Journalisten, liebe alle – die Bedeutung des personalisierten Versands

Der Massenversand von Pressemitteilungen war eigentlich noch nie ganz kosher. Spätestens mit den professionellen Lösungen der Verteiler-Anbieter, die fast alle einen personalisierten Versand anbieten, war diese Ausrede dann auch nicht mehr gegeben. Die Basis-Anforderungen, dass eine Pressemitteilung sicher, individualisierbar und anonym trackbar versendet werden kann, sollte der neue Verteiler erfüllen. Unterschiede gibt es bei den Möglichkeiten, eine Versand-Email in HTML zu gestalten. myconvento liefert hierbei einige Format-Vorlagen, die leicht an das jeweilige Corporate Design des Kunden anzupassen sind.

Unser Fazit: Das Versandmanagement über myconvento erfüllt alle Basis-Funktionen und hat unsere Presseaussendungen deutlich professionalisiert.

Früher haben wir das so gemacht: Go with the workflow!

Die Umstellung auf ein neues Tool gestaltet sich naturgemäß schwieriger, je routinierter die Arbeitsabläufe sind. Durch myconvento wurden unserer Routinen teilweise in Frage gestellt und aufgebrochen. Ein positiver Prozess, der viele ehemalige Probleme und Bequemlichkeiten aufzeigt und beseitigt. Gerade die Pflege von Kontakten und Gesprächsverläufen ist durch myconvento einheitlicher geworden. Dass für die neue Version von myconvento auch Änderungswünsche und Verbesserungsvorschläge der Kunden abgefragt wurden, empfinden wir als sehr positiv. Sehr gute Lösungsorientierung, hilfreiche Tipps und kurze Reaktionszeiten können wir auch dem live-Support des Convento-Teams bescheinigen. Auch wenn ein CRM-System die Bedürfnisse aller Nutzer auf einen Nenner bringen muss und daher nicht jede spezielle Arbeitsweise berücksichtigen kann: eine gewisse Flexibilität der Software sollte da sein. Mit myconvento konnten wir manche agentureigenen Abläufe trotzdem übernehmen.

Unser Fazit: Im Nachhinein haben sich die Kriterien, die wir für die Suche angesetzt hatten, zwar als sinnvoll erwiesen; die Arbeit mit dem neuen System hält dennoch Überraschungen bereit. Das erfordert Geduld und auch einiges an Flexibilität vom Team. Für uns hat es sich auf jeden Fall gelohnt, diesen Prozess anzustoßen. Neben den technischen Möglichkeiten des Verteilersystems gab uns die Umstellung auf myconvento auch Impulse, eigene organisatorische Abläufe zu perfektionieren. Von der Kontaktpflege über den Versand bis hin zur Nachbetreuung konnten wir damit unseren Workflow für uns selbst und unsere Kunden auf ein neues Level heben.

Als Pionier einer professionellen PR-Software für das Adress-, Verteiler-, Aussende- und Eventmanagement entwickelt die Convento GmbH seit zwanzig Jahren intelligente, sichere und benutzerfreundliche Management-Systeme für PR- und IR-Professionals. Gestützt auf langjährige Produkterfahrung und über 1.000-Kundenprojekte bietet Convento heute von der individuellen Inhouse-Lösung bis zum webbasierten Multimedia-Service ausgereifte Systeme, die alle wesentlichen Daten und Prozesse ganzheitlich abbilden. Über 1.000 Anwender in rund 250

Unternehmen nutzen den Webservice myconvento.