

BANK SETZT AUF FERNSEH- WERBUNG

Schneller Installationservice stattet über 850 Postbank Filialen in nur 10 Tagen mit TV-System aus



Die Prämisse effektiver Kommunikation ist es der richtigen Person zum richtigen Zeitpunkt die passende Botschaft zu vermitteln. Dieser Prozess wird durch die innovative Nutzung von Technologien erleichtert und beschleunigt. Aktuelle und relevante Inhalte verbessern zudem den Erfolg von Werbung und verstärken die Unternehmenskommunikation.

LÖSUNG
• **MANAGEMENT**



KUNDENPROFIL

UNTERNEHMEN: 42media group

BRANCHE: Digitale Medien und Kommunikation

LAND: Deutschland

GEGRÜNDET: 2005

MITARBEITERZAHL: 38

FIRMENSITZ: Garbsen / Hannover

WEBSITE: www.42mediagroup.com

HERAUSFORDERUNG

Die 42media group wollte die Postbank bei der Entwicklung einer innovativen Lösung zur effektiveren Vermarktung aktueller Angebote und Produkte unterstützen. Zudem sollten mögliche Wartezeiten für die Kunden angenehmer gestaltet werden.

LÖSUNG

Die Postbank implementierte ein digitales TV-basiertes Kommunikationssystem der 42media group. Die Software-Lösung basiert auf einer Dell Infrastruktur, die aus leistungsstarken Dell™ PowerEdge™ Servern besteht. Dell Workstations dienen als TV-Bildschirme in allen Postbank Filialen und werden mittels des Dell Customer Factory Integration Prozess (CFI) vorkonfiguriert. Dell Enterprise Support unterstützt die Lösung.

VORTEILE

Schnellere IT-Bereitstellung

- Postbank installiert Lösung dank Dells CFI-Prozess in nur 10 Tagen

Bessere IT-Nutzung

- Ein Administrator verwaltet TV Programm für 1.000 Bildschirme
- Postbank reduziert Betriebskosten durch standardisierte Technologie
- Schnelle Kapitalrendite durch eine einfach zu verwaltenden Lösung

Intelligenteres IT-Wachstum

- Postbank profitiert von einer skalierbaren Lösung

The Dell logo, consisting of the word 'DELL' in a stylized font with a diagonal slash through the 'E', enclosed in a circular frame.

Die 42media group bietet webbasierte Software-Lösungen für audiovisuelle Unternehmenskommunikation an. Das Unternehmen produziert maßgeschneiderte und dynamische TV-Inhalte, die in Läden, Filialen oder Büros der Kunden ausgestrahlt werden können. Die Bildschirme werden vor allem in Verkaufsräumen, den sogenannten Point of Sale, eingesetzt.



Peter Dombrowski, Director Marketing & Sales der 42media group, sagt: „Die einzigen größeren Probleme, die sich bei der Einführung neuer, digitaler Kommunikationssysteme stellen, sind die zeitaufwendigen Verwaltungsaufgaben und die Kontrolle. Um unseren Kunden diese zu ersparen, haben wir uns in einer Partnerschaft mit Dell zusammengeschlossen. Dank der standardisierten Infrastruktur und der Management-Tools von Dell können wir die Verwaltungsaufgaben übernehmen und die Systeme für unsere Kunden so einfach und effizient wie möglich gestalten.“

Eine Kunde der 42media group ist die Postbank, ein deutscher Finanzdienstleister, dessen bundesweites Netzwerk über 850 Filialen zählt. Um Bestandskunden zu binden und Neukunden zu gewinnen, setzte die Postbank sich zum Ziel, den Erfolg ihrer Werbeaktionen zu steigern. Vor allem sollten die Kunden effizienter über die Produkte und Dienstleistungen informiert werden. Die Postbank benötigte eine innovative Methode, um die in den Filialen erhältlichen Dienstleistungen besser zu vermarkten und spielte mit dem Gedanken einen eigenen Fernsehkanal zu gründen. Dieser sollte in Stoßzeiten die gefühlte Wartezeit der Kunden verkürzen und aktuelle Nachrichten, Wetterdaten sowie Werbespots der Postbank beinhalten.

„DIE PARTNERSCHAFT MIT DELL HAT UNS DABEI GEHOLFEN EIN BENUTZERFREUNDLICHES, DIGITALES INFOTAINMENT-SYSTEM ZU LIEFERN, DAS KUNDEN SCHNELLE KAPITALRENDITEN BIETET, OHNE DASS SIE EINE KOMPLEXE VERWALTUNG IN KAUF NEHMEN MÜSSEN.“

Anto Kordic, Director Corporate Communications, 42media group

Um die Effektivität der angedachten Kommunikationslösung zu testen, lancierte ein Team der Postbank ein Pilotprojekt. Mittels Marktforschungen sollte in den Testfilialen geprüft werden, ob die Nachfrage nach den beworbenen Dienstleistungen tatsächlich ansteigt und der Kunde das Anstehen am Schalter durch das Fernsehen positiver erlebt. Das Ergebnis zeigte, dass die In-Store-TV Lösung die gefühlte Wartezeit der Kunden bis zu 30% verkürzt und der Verkauf der beworbenen Produkte ansteigt. Somit entschied sich die Postbank für die Einführung eines innovativen Systems, das folgende Anforderungen erfüllen sollte:

- Regional angepasstes und somit relevantes Programm
- Zeitlich abgepasste Werbung
- Garantierter, zuverlässiger und sicherer Service

Nach einer gründlichen Marktauswertung entschied sich die Postbank für eine In-Store-TV Lösung der 42media group. Da diese Software-Lösung vollständig in die Dell Technologie integriert wurde, konnte das Unternehmen der Postbank eine Komplettlösung anbieten. Das TV Programm wird von Playern – den Dell™ Optiplex™ Desktops – abgespielt, welche mit Hilfe des Customer Factory Integration (CFI) Prozess von Dell vorkonfiguriert wurden. Die Infrastruktur, die die Lösung unterstützt, basiert auf Dell PowerEdge™ Servern. Zusätzlich verbinden Dell PowerConnect™ 6248Ps Network-Switches die Systeme miteinander. Ein Administrator der 42media group bedient die Dell™ Precision™ Workstations über eine zentrale Management Suite und kann so jede Filiale fernverwalten.

SO FUNKTIONIERT ES

HARDWARE

- Dell™ PowerEdge™ 1950 Server
- Dell OptiPlex™ GX745 Desktops
- Dell Precision™ 690 Workstations

SOFTWARE

- ‚getTV‘, 42media groups digitale Infotainment Software-Lösung

SERVICES

- Custom Factory Integration (CFI)
- Support Services



„EINES UNSERER ALLEINSTELLUNGSMERKMALE IST DIE EINFACHE HANDHABUNG DER SYSTEME, WELCHE MAN DURCH DIE STANDARDISIERUNG UND KONSOLIDIERUNG DER INFRASTRUKTUR MIT DELL-TECHNOLOGIEN LEICHT VERWALTEN UND STEuern KANN.“

Peter Dombrowski, Director Marketing & Sales, 42media group

Um den spezifischen Anforderungen ihres Kunden gerecht zu werden, hat die 42media group eine Lösung entwickelt, die eine effektive und flexible Nutzung der digitalen Informationsmedien ermöglicht. Das Gesamtsystem kann in drei Funktionsbereiche unterteilt werden: zentrales Editieren; zentrale Systeme (Server); und Player mit lokalen Editier-Optionen.

Das Gesamtsystem besteht aus mehreren konfigurierten, betriebsfertigen Komponenten. Die Administration ist in zwei Ebenen unterteilt. Zur zentralen Steuerung, Überwachung und Verwaltung können sämtliche Player auf der ersten Ebene mit der Management Suite über ein Web-Interface editiert und verwaltet werden, während die zweite Stufe die entsprechenden einzelnen Player vor Ort, und deren lokalen Benutzeroberfläche umfasst. Die Management Suite, mit höherer Priorität als die lokale Software, läuft auf einem zentralen Server, welcher durch eine Firewall vor unbefugtem Zugriff geschützt ist. Da das serverbasierte System ausschließlich über Browser bedient wird, ist es ortsunabhängig.

Zusammen mit Dell belieferte die 42media group alle 850 Filialen mit der ‚Postbank Filial-TV‘ Lösung und installierte insgesamt 1.000 Systeme. Aufgrund ihrer technischen Anforderungen, entschied sich die Postbank für den Dell Gold Enterprise Support, welcher

den direkten Zugriff auf einen dedizierten Dell Techniker und eine Reaktionszeit von vier Stunden bietet.

BESCHLEUNIGTE PROJEKT-IMPLEMENTIERUNG DURCH DELLS CFI-PROZESS

Dank der effizienten Umsetzung des Projektes führte die Postbank das TV-System in allen 850 Filialen schnell und reibungslos ein. Insgesamt wurden mehr als 1.000 Geräte installiert, drei oder vier davon in Flagship-Stores, den Hauptfilialen. Die Einführung konnte durch den Dell CFI-Prozess beschleunigt werden, da dieser die Konfigurierung der Bilder und der spezifischen Anwendungen der Postbank für die 42media Group übernimmt. Um die Produktionszeit vor Ort zu beschleunigen und die Projektkosten zu senken, werden die als digitale Fernseher vorgesehenen Dell™ Optiplex™ Desktops mit vorab installierten Bildern geliefert.

Dombrowski sagt: „Die Postbank stellt bisher das größte In-Store-TV Projekt in Deutschland dar. Dells Zuverlässigkeit und schnelle Lieferung war für die erfolgreiche Umsetzung des Projektes entscheidend. Der Dell CFI-Prozess beschleunigte die Installation und das System konnte 10 Tage schneller als geplant bereitgestellt werden. Für die Postbank bedeutete dies, dass die gewinnbringende In-Store-TV

Lösung 10 Tage schneller als erwartet genutzt werden konnte.“

KOSTEN DURCH LEICHT HANDHABBARE LÖSUNG AUF EIN MINIMUM BESCHRÄNKT

Die Postbank verfügt über eine flexible Lösung, die es ihr ermöglicht die Programmierung zu kontrollieren und den Einsatz von Werbespots präzise zu planen, ohne sich um die Systemverwaltung kümmern zu müssen. Mit der standardisierten Infrastruktur von Dell kann die 42media group die komplette In-Store TV Lösung mit einer einzigen Management Suite ferngesteuert verwalten. Mitarbeiter können große Datenmengen leicht zum richtigen Zeitpunkt an den passenden Ort senden. Mit den hochmodernen Dell™ Precision™ 690 Workstations, die aufgrund ihrer Geschwindigkeit und einem Höchstmaß an Sicherheit ausgesucht wurden, kann das TV Programm für 1.000 Player von nur einem Administrator leicht bewältigt werden. Dies reduziert die Betriebskosten.

Anto Kordic, Director Corporate Communications der 42media group, sagt: „Eines unserer Alleinstellungsmerkmale ist die einfache Handhabung der Systeme, welche man durch die Standardisierung und Konsolidierung der Infrastruktur mit Dell-Technologien leicht verwalten und steuern kann.“

Da sie durch eine einzige Management Suite betrieben werden können, benötigen wir keine 27 verschiedenen Tools plus Software, um unterschiedliche Szenarien darzustellen. Die Lösung läuft reibungslos und der Inhalt ist relevant, wie zum Beispiel der richtige Wetterbericht in den richtigen Filialen. Da wir den Inhalt des TV-Programms selbst kontrollieren, können wir schnell auf Ereignisse reagieren und Nachrichten, beispielsweise Zinsänderungen, ergänzen und unsere Kunden auf dem Laufenden halten.“

FLEXIBLE UND SKALIERBARE LÖSUNG, DIE SCHNELLEM WACHSTUM SORGE TRÄGT

Die Postbank baut auf ein stabiles System, das den Kunden durchgängige Nachrichtenübermittlung bietet und im Vergleich zu anderen Medien, das größte Werbepotential darstellt. Die Dell PowerEdge™ Server wurden für Geschäftskontinuität konzipiert und bieten eine nahezu 100 prozentige Verfügbarkeit. Sollte ein Kunde der Postbank versehentlich einen Netzstecker ziehen, setzen sich die Dell Server automatisch zurück, ohne den Betrieb zu unterbrechen. Das System lässt sich bei Bedarf leicht und flexibel erweitern, so dass es auch den zukünftigen Anforderungen der Postbank gerecht wird.

Peter Dombrowski sagt: „Mit der Technologie von Dell erwirbt man eine zuverlässige und skalierbare Lösung, die man leicht bereitstellen und nach Bedarf erweitern kann. In den Flagship-Stores der Postbank bauen wir das System bereits aus. Wir integrieren ein Kundenaufbausystem, das auf zusätzlichen hochkant installierten Bildschirmen im Split-Screen-Verfahren angezeigt wird. Obgleich TV-Bildschirme und Funktionen hinzugefügt werden, kann das System weiterhin zentral von uns verwaltet werden und lässt sich leicht von den Kunden bedienen.“

PARTNERSCHAFT MIT DELL SORGT AUCH FÜR KAPITALRENDITE

Die Postbank bietet Drittfirmer, deren Produkte in den Filialen verkauft werden, die Möglichkeit Werbung zu schalten. Aufgrund der Verfügbarkeit zusätzlicher Dell Workstations, die direkt ausgetauscht werden können, falls technische

Probleme auftreten sollten, kann die Postbank den Drittfirmer die Ausstrahlung ihrer Werbespots garantieren. Die 42media group regelt den Support dieser Workstations für die Postbank und hat sich für den Mission-Critical ProSupport von Dell entschieden, da auf den Rund-um-die-Uhr Support mit einer Reaktionszeit von vier Stunden Verlass ist. Durch den Erfolg der Drittwerbung konnte die Postbank zusätzliche Gewinne erwirtschaften und so die Kapitalrendite innerhalb eines Jahres erzielen.

Die internationale Präsenz von Dell ermöglicht der 42media group ihre Lösungen weltweit anzubieten, vor allem da Dell auf Unternehmensebene verschiedene Support-Optionen anbietet – vom kleinsten bis zum größten Kunden.

Zudem vereinfachte die standardisierte Technologie von Dell das Testen aller Lösungskomponenten im Vorfeld sowie das Hinzufügen weiterer Funktionen im Nachhinein.

Herr Schäfer, Projektleiter der Postbank, sagt: „Dank der starken Partnerschaft zwischen Dell und der 42media group verfügen wir über eine leistungsstarke und zuverlässige In-Store-TV

Lösung. Die Kapitalrendite konnte schnell erzielt werden und wir haben bereits damit begonnen, das System in allen unseren Filialen zu erweitern, um die Gewinne zu steigern und die Kundenzufriedenheit weiter zu erhöhen.“

Peter Dombrowski sagt: „Die Partnerschaft mit Dell hat uns dabei geholfen ein benutzerfreundliches, digitales Infotainment-System zu liefern, das Kunden schnelle Kapitalrenditen bietet, ohne dass sie eine komplexe Verwaltung in Kauf nehmen müssen. Mit der standardisierten Technologie von Dell lässt sich unsere Lösung einfach konfigurieren, sodass jedes Unternehmen davon profitieren kann, egal ob es sich um einen kleinen Friseurladen oder ein multinationales Unternehmen handelt.“

Weitere Informationen zu dieser Fallstudie oder weiteren Kundenreferenzen können im Internet unter www.dell.de/casestudies abgerufen werden.



VEREINFACHEN SIE IHRE KOMPLETTE LÖSUNG UNTER DELL.DE/Simplify

