



VIVA CON AGUA

**ALLE FÜR WASSER**

**WASSER FÜR ALLE**

# WAS IST VIVA CON AGUA



Viva con Agua ist ein **Netzwerk** von **Menschen** und **Organisationen**, das sich für einen menschenwürdigen **Zugang** zu sauberem **Trinkwasser** und **sanitärer Grundversorgung** einsetzt.

## Das machen wir:

- Wir sammeln **Spenden** und finanzieren WASH-Projekte weltweit.
- Wir nutzen Konsumprodukte (Viva con Agua Mineralwasser, Goldeimer Klopapier und Seife) als **Fundraising-Tool**.
- Wir nutzen Kultur, Sport und Musik, um Menschen zu erreichen.
- Wir bieten jedem Menschen die niedragschwellige Möglichkeit sich zu engagieren.



# VIVA CON AGUA FAMILY



# VCA & CRM

## CIVICRM

- Viva con Agua wächst Jahr für Jahr und erreicht zahlreiche **Spender:innen, Fördermitglieder und Konsument:innen** der Lizenzprodukte:
  - > 5Mio. € Spenden & Zuwendungen (2022)
  - > 600.000 € Mitgliedsbeiträge (2022)
  - rd. 37 Mio. Flaschen VcA Mineralwasser (2022)
  - rd. 1,5 Mio. Packungen Goldeimer Klopapier (2022)
- Wachsendes und komplexes System erfordert kontinuierliches und übergreifendes CRM-System zum **sicheren Umgang mit Daten und professionellen Ansprache** der Zielgruppen.
- CiviCRM als individuell anpassbares System kann diesen **dynamischen Anforderungen** gerecht werden.



# VCA & CRM

## CIVICRM

- Viva con Agua de Sankt Pauli e.V.
- Newslettering
- Spendenbescheinigungen
- Event-Einladungen und Gästemanagement
- Mitgliedermanagement
  
- Viva con Agua Wasser GmbH
- Tourenplanung
- Dokumentation
- Auswertung
- Absatz-Reporting



# VCA & CRM



– Viva con Agua Wasser GmbH

## Tourenplanung

- Erstellen von Gruppen
- Export als kml Datei
- Nutzung mit Routenmanager

## Dokumentation

- Erstellen/Pflegen von Kontakten, Beziehungen, Aktivitäten
- Organisation der Kontakte in **Gruppen**
- Aktivitäten mit Hilfe von **Kampagnen** zuordnen (Bsp: Ziele)
- Aufgaben teamintern **zuweisen** (Bsp. Ansprechpersonen, Adressinfos)



# VCA & CRM



Meeting (Treffen)

Bestandskund:innenbesuch // für die Unterstützung bedankt und Kontakt dagelassen

Herr [REDACTED] - Meeting (Treffen)	
Mit Kontakt	café [REDACTED]
Zugewiesen an	
Thema, Betreff	Haben einen Vertrag mit [REDACTED] // Vertragende nicht bekannt und wollen auch nicht wechseln
Kampagne	SW_2.2.1_Szenegastro_Fokusstadt_ohne-Listung
Engagementindex	
Ort	
Datum	25.07.2023, 11:49 Uhr
Dauer	
Status der Aktivität	Abgeschlossen
Details	
Priorität	Normal
▼ Aktivitäten Wasser GmbH	
Ergebnis	AA - Absagen/Auslistungen

[REDACTED] bäcker

AKTION

BEARBEITEN

KONTAKT LÖSCHEN

Zusammenfassung

Wasser GmbH

Aktivitäten 2

Zuwendungen 0

Mailings 0

Beziehungen 1

Notizen 0

Gruppen 1

Tags 1

Änderungsprotokoll 3

Spezielle Informationen für die Wasser GmbH

WASSER GMBH BEARBEITEN

Wasser GmbH

LÖSCHEN

Ansprechpartner\*in primär Herr [REDACTED]

Ansprechpartner\*in sekundär

Status Wasser Listung

Status Sanitärbedarf offen

Status Hygieneprodukt Seife offen

Ober/Unter-Kategorie Gastronomie>Cafe

betreut durch Außendienst

Sortiment Wasser 0,33\_Glas, 0,75\_Glas

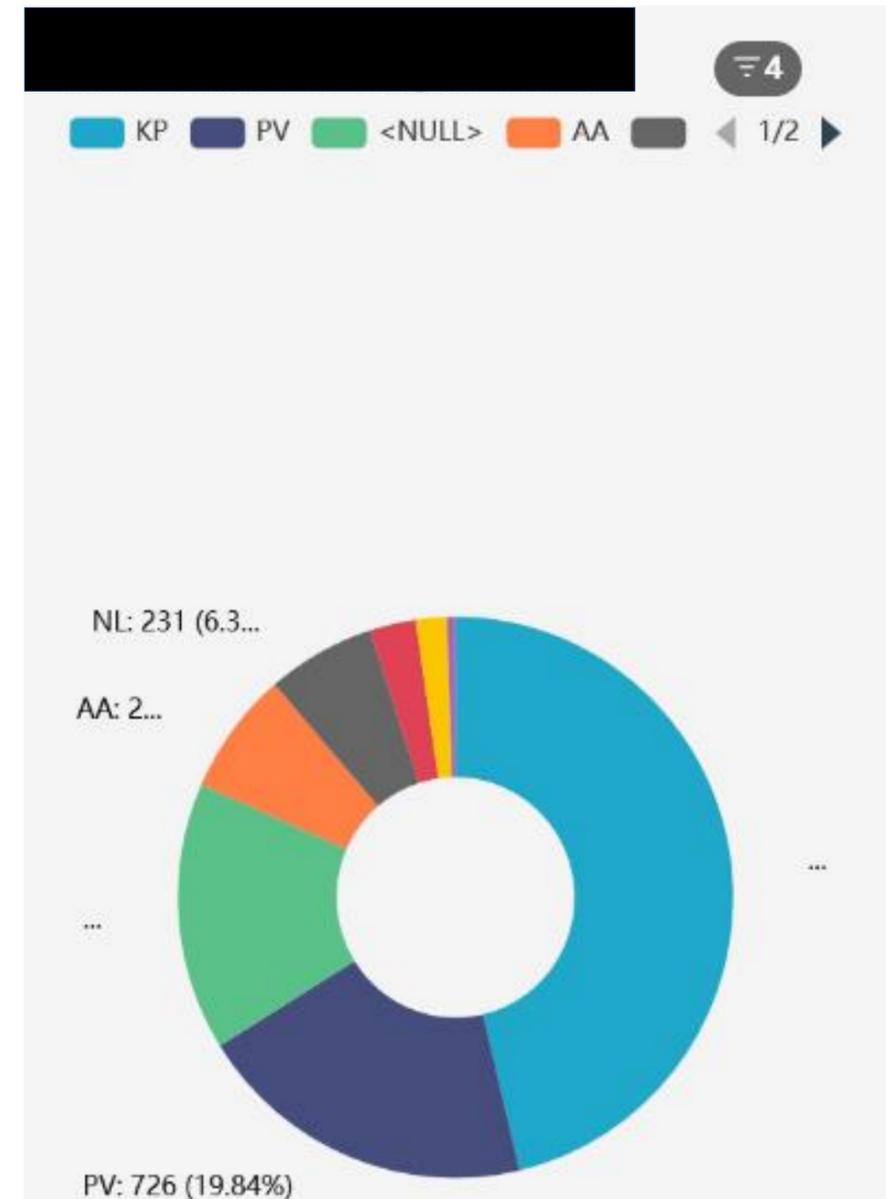
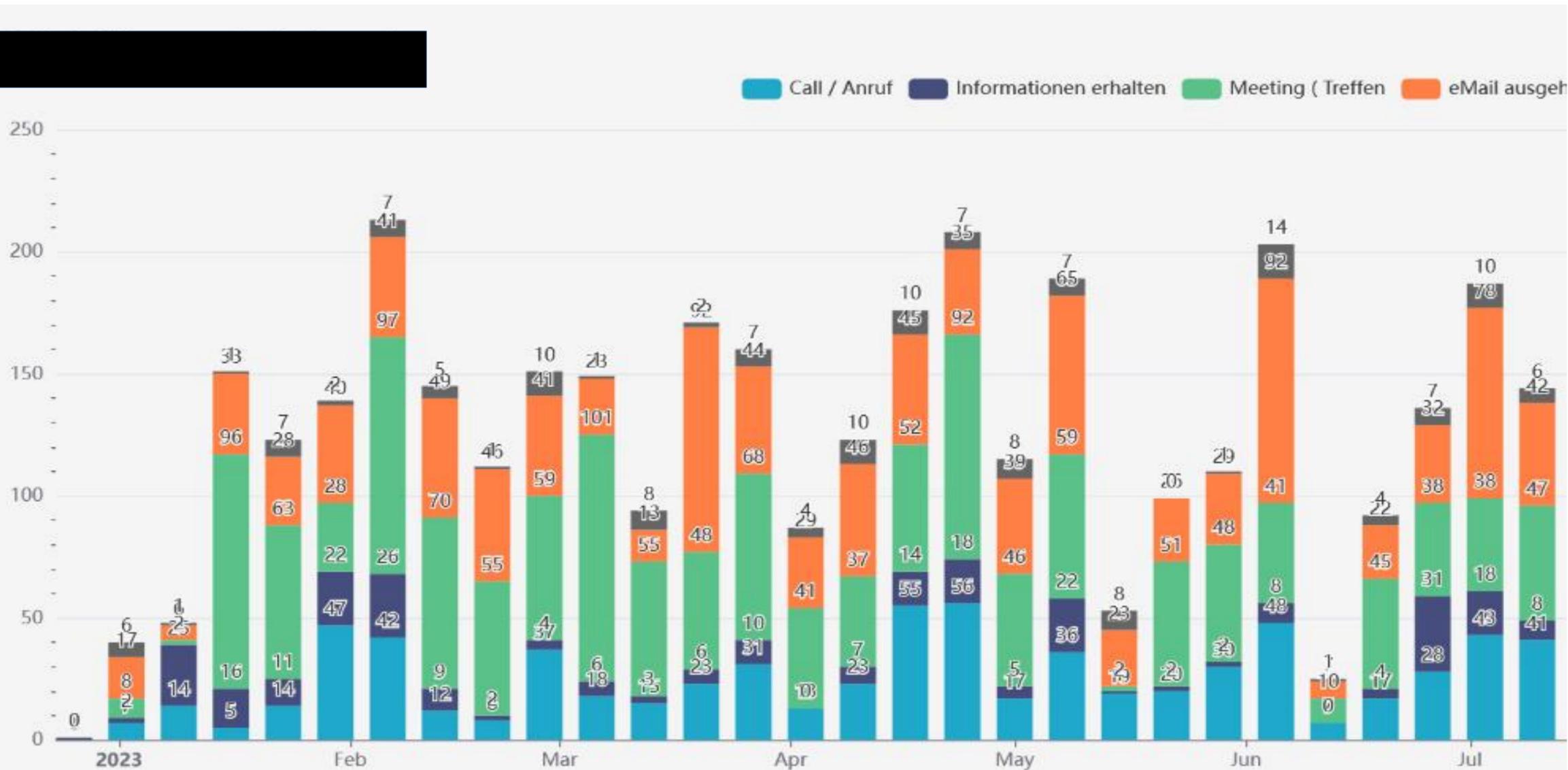
# VCA & CRM



- Viva con Agua Wasser GmbH
- **Auswertung - fachlich**
  - Feste Ansprechperson je Kund:innen-Gruppe und Adresse
  - Anzahl und Art der Aktivitäten je Ansprechperson, Zeitraum, Kund:innengruppe und/oder Region
  - Listungsstatus je Produkt/Ansprechperson/Region
  - Aktivitätsarten und Erfolgsmessung
- **Auswertung – technisch**
  - Verknüpfung der Datensätze im CRM mit eigener Datenbanksoftware und täglicher Abgleich (talend)
  - Erstellung von sinnvollen (s.o.) Datensätzen in Datenbankformat und Anreicherung mit weiteren (statischen) Informationen
  - Nutzung der Datensätze in Reporting-Programm (superset)



# VCA & CRM



# VCA & CRM



- Viva con Agua Wasser GmbH
- **Absatzreporting - fachlich**
  - Absatzdaten vom Handel und/oder vom Hersteller werden ins CRM geladen (Artikel, Mengen, Kund:innen, Zeitraum), vorher: Prüfen der Datensätze auf Sinnhaftigkeit und Mehrwert
  - Absätze als eigener Aktivitätstyp im CRM
  - Absatzdaten sind gehandeltes Gut, daher nur selten konstante Qualität und Rhythmus
  - Erstellen von Charts und Dashboards den Anforderungen der Unternehmensziele entsprechend
- **Absatzreporting – technisch**
  - Bereinigung der Datensätze und Übersetzen in standardisiertes xls-Format (manuell oder python)
  - Abgleich der Datensätze mit bestehenden CRM-Daten und sinnvolle Zuordnung (parsen)
  - Import als Aktivität für bestehende oder neu zu erstellende Kontakte
  - Verknüpfung der Datensätze im CRM mit Datenbank und täglicher Abgleich (talend)
  - Erstellen von Datensätzen, die den fachlichen Anforderungen (s.o.) entsprechen ohne von der Grundsystematik bestehender Datensätze zu sehr abzuweichen (verschiedene Schichten, statische Hilfstabellen etc.)



## Herr Patrick Köhn - Bezugs-Statistik

- > Aktivitäten Wasser GmbH
- > ActivityPortal
- ▼ Aktivität Bezugs-Statistik

Bezug	<a href="#">Husumer Mineralbrunnen</a>
Faktura	
Datum von	01.07.2023
Datum bis	31.07.2023
Datenquelle	Bezugsmengen
Mineralwasser 033 laut (Flaschen)	10560
Mineralwasser 033 leise (Flaschen)	11520
Mineralwasser Gourmet laut (Flaschen)	6912
Mineralwasser Gourmet leise (Flaschen)	9504
Mineralwasser GDB laut (Flaschen)	0
Mineralwasser GDB leise (Flaschen)	0
Mineralwasser GDB kleinlaut (Flaschen)	0

# VCA & CRM

