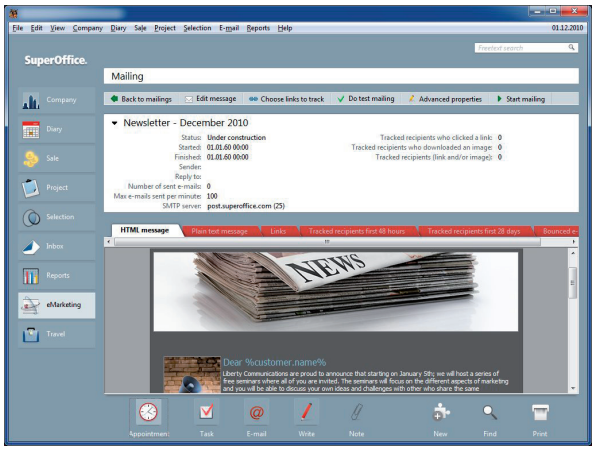
SuperOffice eMarketing

SuperOffice eMarketing ist ein weit entwickeltes und äußerst benutzerfreundliches Tool für das professionelle, großangelegte Versenden von E-Mails und SMS-Nachrichten.

Mit SuperOffice eMarketing lassen sich sehr einfach Newsletter, Kampagnen und geschäftlich relevante Nachrichten an eine große Anzahl von Kunden verschicken. Der Inhalt ist personalisiert und maßgeschneidert, basierend auf dem Interessenprofil des Empfängers.

Das Internet stellt heutzutage das Marktmedium mit der schnellsten Wachstumsrate dar. Die Mehrzahl Ihrer potentiellen Kunden verbringt immer mehr Zeit online statt Zeitungen oder Zeitschriften zu lesen, Fernsehen zu schauen oder ein anderes Medium zu nutzen. Von daher ist es äußerst sinnvoll, heutzutage in Online-Marketing zu investieren, da es kosteneffektiv ist und Ihre Kunden direkt anspricht. Wenn die Zielgruppe stimmt und die Botschaft entsprechend gestaltet ist, kann e-Marketing Sie unterstützen, den richtigen Inhalt dem richtigen Kunden zum richtigen Zeitpunkt innerhalb des Verkaufszyklus zu übermitteln und so hohe Rücklaufquoten von Ihren wichtigen Kunden zu erhalten.



Opt-in basiertes eMarketing

SuperOffice eMarketing arbeitet mit einem auf Opt-in-Zustimmung basierenden E-Mail-Marketing. Dies bedeutet, dass Nachrichten nur diejenigen erhalten, die den Erhalt explizit gewünscht haben. Auf diese Weise wird sichergestellt, dass gesetzliche Vorlagen mit Hinblick auf den Schutz der Privatsphäre eingehalten werden und gleichzeitig trotzdem der größtmögliche Marketingeffekt erzielt wird. Bei SuperOffice eMarketing handelt es sich um eine verlässliche und professionelle Lösung, die die beste Technologie mit größter Benutzerfreundlichkeit verknüpft, so dass Ihr Unternehmen diese Arbeit intern abwickeln kann. Die Lösung ermöglicht das Versenden von Informationen zu allen oder nur manchen Teilen Ihres Kundenportfolios auf einfache, sichere und flexible Weise.

Vorteile:

- effizient
- fördert Kundenloyalität durch regelmäßiges Versenden
- zielorientierte und dynamische Mailings, entsprechend der Selektionen in Ihrer Kundendatenbank
- bringt zusätzlichen Umsatz und effiziente Cross-sale-Möglichkeiten
- misst die Wirkung von jedem Element und von jedem Versand

Mailings

Umfragen zeigen, dass grafisch dargestellte Mailings effektiver sind. Mit SuperOffice eMarketing kann die E-Mail grafisch dargestellt werden und durch den Einsatz von Bildern und Links wird die Navigation innerhalb der E-Mail vereinfacht. Die Lösung verfügt über einen eingebauten „HTML Sensor", so dass die Mail in einem Format dargestellt wird, das der Empfänger lesen kann (HTML oder reiner Text). Der integrierte HTML-Editor ermöglicht Ihnen das Erstellen grafischer Mailings, das so einfach ist, wie mit MS Word einen Brief zu schreiben. Erfahrene User können HTML direkt in die Lösung eingeben und unmittelbar das Resultat in der Vorschauanzeige sehen.

SMS-Nachrichten

SuperOffice eMarketing ist eines der ersten Systeme auf dem Markt, das zudem auch das einfache Versenden großer Mengen an personalisierten SMS-Nachrichten unterstützt. Mitteilungen können entweder als separate Nachrichten oder zusätzlich zu einer E-Mail-Sendung verschickt werden.

Selektionslisten

SuperOffice eMarketing kann Selektionen in der SuperOffice CRM Datenbank auf der Grundlage von Kunden-/Produktinformationen generieren. Es ist ebenfalls möglich, Kundeninformationen aus externen Quellen zu importieren, indem auf die Datei-Export/-Import-Funktion oder auf den SuperOffice eMarketing Datenbank-Integrator zugegriffen wird.

SuperOffice®

Überprüfung Sie die Nachricht vor dem großen Versand

Sie können testen, welche Mitteilung die beste Resonanz findet, indem Sie unterschiedliche Mitteilungen an eine per Zufallsprinzip generierte Kundenauswahl verschicken. Die Mitteilung kann dann so angepasst werden, dass die Wahrscheinlichkeit, dass das Mailing die gewünschte Resonanz findet, steigt.

Kontrollierter Postversand

Sie können Ihr Mailing jederzeit beobachten, um sicher zu stellen, dass es einwandfrei versendet wird. Sie können sowohl die Anzahl der Mitteilungen, die pro Minute verschickt werden, bestimmen, als auch den zeitlichen Beginn des Versands oder die Verteilung über mehrere E-Mail-Server. Außerdem können Sie eine Webseite zur Speicherung Ihrer Bilder auswählen, so dass diese entweder mit der E-Mail verschickt werden oder auf dem SuperOffice eMarketing Server abgespeichert sind. Zudem können Sie jederzeit versenden, Änderungen vornehmen und das Mailing wieder fortsetzen.

Resonanz

Ein wichtiger Bestandteil des e-Marketings ist die Bearbeitung von zurückgekommenen E-Mails und das Pflegen von Adresslisten. Typische Gründe dafür, dass Mailings nicht zugestellt werden können, sind zum Beispiel Arbeitsplatzwechsel, Internetzugang und zeitweilige Störungen in der Kundeninfrastruktur.

SuperOffice eMarketing unterstützt Sie dabei, die Prozesse zu ermitteln, die für die verschiedenen Fehlrückläufer durchgeführt werden sollten. Bei zeitweiligen Störungen versucht das System, mehrere Male die Mitteilung zu versenden. Bei dauerhaften Störungen können Grenzwerte definiert werden. Wenn dieser Grenzwert überschritten wird, sollte der Kunde „gestoppt" und in der Liste deaktiviert werden. Es kann aber auch eine SMS an die Kunden geschickt werden, die eine Handynummer hinterlegt haben, um sie zu bitten, Ihre E-Mail-Adresse zu korrigieren.

Bearbeitung von Verteilerlisten

Die manuelle Bearbeitung von Verteilerlisten nimmt viel Arbeitszeit in Anspruch. SuperOffice eMarketing gibt Ihren Kunden die Möglichkeit, ihr Profil selber zu verwalten und sich im web-basierten Kundencenter in den Verteilerlisten an- und abzumelden.

Auswertung und Berichterstattung

SuperOffice eMarketing bewertet unmittelbar die Wirkung Ihres Marketing: wer und wie viele Ihrer Adressaten haben die E-Mail erhalten, wie viele haben sie geöffnet, wie groß war die Klickrate bei Links, und wer hat sich zum Kauf entschieden. Das macht E-Mailing zum besten und effektivsten großangelegten Marketingtool, das ein Marketingmitarbeiter heutzutage verwenden kann.

SuperOffice Sales & Marketing

SuperOffice eMarketing ist ein Teil unseres SuperOffice CRM Produktportfolios, das Geschäftsprozesse und Funktionalitäten innerhalb persönlicher Produktivität, Marketing, Vertrieb, Service & Support und Management abdeckt.

Die SuperOffice CRM Lösungen sind in Europa führend und werden von mehr als 11.000 Unternehmen genutzt, um sämtliche kundenorientierte Geschäftsprozesse zu unterstützen, zu automatisieren und zu verbessern.

Um weitere Informationen über andere SuperOffice Produkte zu erhalten, besuchen Sie unsere Webseite unter www.superoffice.de oder wenden Sie sich an eine SuperOffice Niederlassung oder einen SuperOffice Partner in Ihrer Nähe.

Zentrale
SuperOffice ASA
Tlf: +47 23 35 40 00
www.superoffice.com

Norwegen
SuperOffice Norge AS
Tlf: +47 23 35 40 00
www.superoffice.no

Schweden
SuperOffice Sweden AB
Tlf: +46 8 522 33800
www.superoffice.se

Dänemark
SuperOffice Danmark A/S
Tlf: +45 70 10 22 01
www.superoffice.dk

Deutschland
SuperOffice Germany GmbH
Tlf:+49 231 75 860
www.superoffice.de

Niederlande
SuperOffice Benelux B.V.
Tlf: +31 73 6 919191
www.superoffice.nl

Vereinigtes Königreich
SuperOffice Software Ltd.
Tlf: +44 870 770 3000
info@superoffice.co.uk

Schweiz
SuperOffice Team Brendel AG
Tlf: +41 061 338 3737
www.superoffice.ch

SuperOffice®
www.superoffice.de