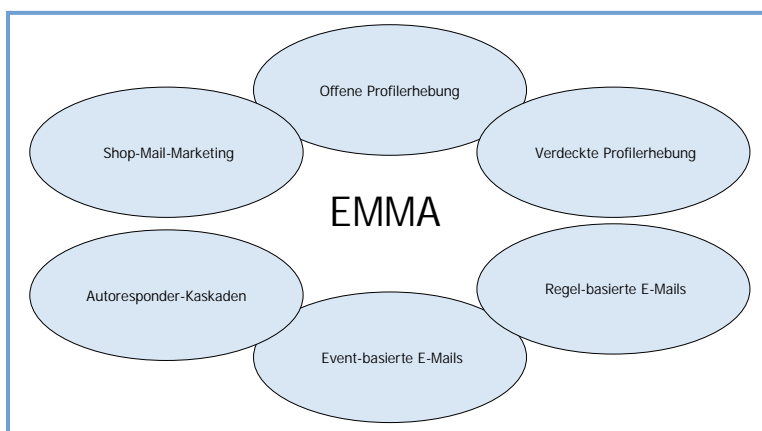




E-Mail-Marketing-Automation

Mit E-Mail-Marketing-Automation (EMMA) ist der alte Traum vom 1:1-Marketing erstmals praktisch umsetzbar



Was bedeutet „EMMA“?

E-Mail-Marketing bietet einen großen Vorteil, der bisher selten genutzt wird: Es ist hochgradig automatisierbar. Die Zukunft heißt E-Mail-Marketing-Automation (EMMA) und liegt im vollautomatischen Ablauf Dialog-orientierter E-Mail-Kampagnen auf Basis Datenbank-gestützter Empfängerprofile.

Mit EMMA ist es möglich, Interessenten und Kunden abhängig von ihrem Profil

automatisiert mit einzelnen, durch personalisierte Inhalte individuell zugeschnittenen E-Mails anzusprechen. Häufigste Anwendung von EMMA sind Regel- und Event-basierte Mailings.

Vorteile von Regel- und Event-basierten Mailings

Ein Event-basiertes Mailing wird erst dann versendet, wenn ein definiertes Ereignis eingetreten ist, z.B. der Empfänger hat auf einen bestimmten Link geklickt oder eine bestimmte Website besucht.

Ein Regel-basiertes Mailing wird erst dann versendet, wenn eine definierte Regel im Empfängerprofil erfüllt ist, z.B. Geburtstag, Interesse an bestimmtem Thema, Inaktivität über längere Zeit.

Beide Anwendungen führen dazu, dass der Empfänger höchst individuelle E-Mails erhält. Dies führt zu deutlich höheren Response-Quoten.

Zusätzlicher Nutzen

EMMA bietet noch viele weitere Anwendungsmöglichkeiten, z.B. offene Profilerhebung, verdeckte Profilerhebung, Autoresponder-Kaskaden, Shop-Mail-Marketing oder Auto-Optimierung von Mailings. Wir beraten Sie gerne.

Ist eine EMMA-Kampagne einmal eingerichtet, sind keine weiteren manuellen Eingriffe mehr erforderlich.

Referenz

T-Com nutzt Shop-Mail-Marketing zur Reaktivierung abgebrochener Bestellvorgänge im Online-Shop.

..  ..Com..