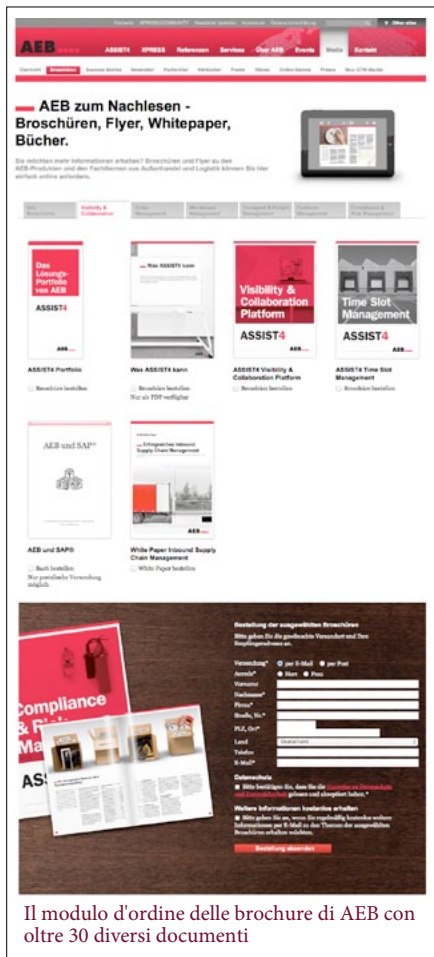




# DAGLI ORDINI DELLA BROCHURE AI CONTATTI QUALIFICATI: LA STRATEGIA DI CONTENT MARKETING DI AEB



L'idea alla base del content marketing è quella di offrire al potenziale cliente un contenuto ben preparato e pertinente in cambio di arricchimenti del profilo al fine di qualificarsi come lead per le vendite. I singoli processi dovrebbero essere il più automatizzati possibile e progettati in modo flessibile per facilitare l'integrazione rapida e semplice di nuovi contenuti.



Il modulo d'ordine delle brochure di AEB con oltre 30 diversi documenti

## SITUAZIONE INZIALE

La società di software di Stoccarda AEB ha successo sul mercato da oltre 30 anni. La suite di logistica e commercio estero di AEB offre alle aziende del commercio e dell'industria, nonché ai fornitori di servizi logistici un supporto IT "end-to-end" coerente per i loro processi di supply chain. ASSIST4 supporta le merci in entrata, il prelievo e l'imballaggio, la movimentazione dei trasporti e lo sdoganamento, nonché la gestione dei costi di trasporto. ASSIST4 consente inoltre alle aziende di impegnarsi in una gestione attiva della gestione della catena di fornitura, nonché di monitorare e dirigere le spedizioni fino al cliente finale.

AEB è una società internazionale con oltre 5.000 clienti in Europa, Asia e America. Con sede a Stoccarda, AEB ha anche uffici ad Amburgo, Dusseldorf, Soest e Monaco e filiali a Zurigo, Leamington Spa (Regno Unito) e Singapore. L'AEB aveva già acquisito esperienze molto positive con contenuti ed e-mail nei progetti precedenti. Ora è stato intrapreso un ulteriore progetto "Next level e-mail marketing" per espandere ulteriormente questo campo.

## Modulo di ordinazione brochure AEB plus

Oltre a molti altri mezzi di comunicazione, AEB offre una vasta gamma di opuscoli come fonte di informazioni per i potenziali clienti. I vari opuscoli, volantini, libri bianchi e libri possono essere richiesti individualmente sul sito Web di AEB all'indirizzo [www.aeb.de/broschueren](http://www.aeb.de/broschueren). Circa 30 documenti, raggruppati in sei categorie corrispondenti alle aree della soluzione AEB, erano disponibili all'inizio del 2014.

Gli utenti ordinano i documenti desiderati via e-mail o posta indicando i dati rilevanti come nome, indirizzo e-mail e indirizzo di posta.



Visibility  
Collaboration  
Platform

Oltre a ordinare effettivamente le brochure, gli utenti possono anche richiedere informazioni regolari via e-mail da AEB sugli argomenti rilevanti nelle brochure selezionate - con un downstream e un doppio processo di attivazione automatica. In un modulo di follow-up sulla pagina di ringraziamento, gli utenti possono richiedere direttamente una richiamata su una delle aree di soluzione di AEB e spiegare perché stanno richiedendo tali informazioni. Allo stesso tempo, il sistema di e-mail marketing invia automaticamente i collegamenti ai documenti PDF. Se viene richiesta la consegna postale dei documenti, viene notificato un ufficio di spedizione.

Ogni documento può essere assegnato a una o più aree di soluzione. Inoltre, a ciascun supporto può essere assegnato qualsiasi numero di argomenti, ad esempio importazione o esportazione, consentendo di acquisire un profilo di interesse preciso di ogni utente.

## IMPLEMENTAZIONE

In una riunione iniziale, i requisiti sono stati specificati in base ai casi d'uso e è stato sviluppato un primo concetto approssimativo, che è servito come base per una prova del concetto (PoC). Anche i vari processi dovevano essere progettati ed elaborati. Inoltre, diversi reparti come vendite e marketing lavorano su varie attività, ad esempio quando un lead viene accettato dalle vendite (lead di vendita accettato). Il progetto è stato concettualmente supervisionato dal fornitore di soluzioni di e-mail marketing SC Networks e tecnicamente implementato in HTML, PHP, JavaScript e nel linguaggio di programmazione TAL, che è integrato in EVALANCHE.

## BENEFICI

### *Vantaggi per i redattori*

È molto facile per gli editor inserire nuovi contenuti. Devono solo creare un oggetto con il nuovo documento e definire le aree di soluzione pertinenti e gli argomenti associati. Il sistema di e-mail marketing si occupa della rappresentazione all'interno delle categorie e della logica di business per il download, la profilazione e l'arricchimento del profilo, ecc. Ciò rende il sistema molto semplice e virtualmente privo di errori.

### *Vantaggi per le vendite*

Il team di vendita ottiene lead qualificati di alto valore con informazioni descrittive sul profilo che facilitano notevolmente la fornitura successiva di supporto personale. La funzione di call back fornisce l'opportunità, indipendentemente dal modello di punteggio esistente, di stabilire prontamente un contatto personale. I potenziali clienti possono diventare abbonati alla newsletter tramite i processi automatizzati e ricevere e-mail con informazioni regolari su argomenti rilevanti per loro.

Aziende come AEB si rivolgono sempre più a EVALANCHE per le loro campagne di automazione del marketing e di gestione dei lead, oltre alla normale comunicazione. EVALANCHE è una delle più moderne soluzioni di e-mail marketing online in Europa ed è stata la prima soluzione di e-mail marketing al mondo a essere certificata da TÜV SOUTH nelle aree di funzionalità e sicurezza dei dati. EVALANCHE è utilizzato a livello internazionale da più di 2000 aziende e agenzie.



"Usiamo EVALANCHE come uno strumento centrale per la gestione delle autorizzazioni. È stato relativamente facile implementare il nostro concetto per i diversi livelli di punteggio in EVALANCHE e trasferire l'elaborazione faccia a faccia al reparto vendite - la facilità d'uso è impressionante".

Thomas Düker  
Marketing e E-Business  
AEB GmbH

SC-Networks®

SC-Networks GmbH  
Enzianstr. 2  
82319 Starnberg  
info@sc-networks.com  
www.sc-networks.com