

FINDEN SIE IHREN DECKEL
GESCHENKE FÜR JEDEN TOPF

DALLA SOTTOSCRIZIONE ALLA NEWSLETTER AL NUOVO CLIENTE COMPLETAMENTE AUTOMATIZZATA



SITUAZIONE INIZIALE

L'e-mail marketing è stato un importante canale di informazione e vendita per una società di vendita per corrispondenza della Germania meridionale da oltre 5 anni. All'inizio del 2012 la soluzione di e-mail marketing esistente è stata sostituita da un moderno sistema di e-mail marketing: fattori decisivi sono stati una sincronizzazione automatica del database tramite un connettore CRM certificato SAP e l'impressionante analisi statistica. Oltre a utilizzarlo per le newsletter personalizzate e per la segmentazione dei clienti, la società intende commercializzare il suo e-mail marketing per ulteriori percorsi di comunicazione per attirare nuovi clienti.

IMPLEMENTAZIONE

Nuovi clienti attraverso l'automazione del marketing

Una campagna iniziale, costruita direttamente sulla conferma di iscrizione alla newsletter, persegue l'obiettivo di arricchire i dati dei profili degli abbonati con i loro rispettivi interessi, grazie a un concetto di comunicazione a più stadi. Un massimo di sei e-mail con temi e priorità diversi vengono inviati sull'intero percorso di comunicazione. La campagna di automazione del marketing invia automaticamente le e-mail in base a una pianificazione temporale definita e in base al rispettivo comportamento dell'utente. Il sistema risponde agli interessi registrati, il che significa che gli abbonati ricevono offerte su misura.

Struttura del percorso di comunicazione

La campagna per attrarre nuovi clienti va dall'abbonamento alla newsletter all'effettiva campagna di automazione del marketing fino alle misure di comunicazione di accompagnamento.

Il concetto di campagna, l'abbonamento alla newsletter e le misure di accompagnamento sono stati sviluppati a livello del cliente. L'implementazione tecnica della campagna è stata effettuata da SC-Networks.

Kostenlos und dennoch unbezahlbar - als Abonnent des Newsletters wissen Sie vor allen anderen, was abgeht und profitieren von zahlreichen Vorteilen.

Anmelden Abmelden

Sichern Sie sich den Newsletter und Ihren 5 € Willkommens-Rabatt!

Ihre E-Mail Adresse *

Anrede *
 Frau Herr

Vorname *

Name *

Geburtsdatum *
TTMMJJJJ

Sicherheitscode
fire

Sicherheitscode eingeben *

Diese Einwilligung zur Nutzung meiner E-Mail-Adresse für Werbezwecke kann ich jederzeit mit Wirkung für die Zukunft widerrufen.

Sie können den ersten Newsletter gar nicht erwarten? Unsere Sofort-Empfehlungen entführen Sie zum *Dinner in the Dark*, zum Fallschirmspringen oder zum *Ferrari selberfahren* in Sekundenschnelle!

L'abbonamento alla newsletter porta avanti l'automazione del marketing.





Fino a sei mail vengono inviate automaticamente all'interno del blocco di automazione del marketing utilizzando EVALANCHE per un periodo di 4 settimane:

- Gli abbonati possono memorizzare un profilo di interesse individuale nella e-mail di benvenuto.
- Se i dati del profilo non sono ancora stati forniti dopo un periodo di cinque giorni, un promemoria viene inviata un'e-mail che include un collegamento a un modulo di profilo compatto.
- Una volta che i destinatari hanno fornito un profilo di interesse, ricevono un'offerta e-mail per una selezione di ordini di posta che corrisponde ai loro interessi particolari. Se non sono disponibili dati di profilo, ricevono un'offerta generale.
- Ogni abbonato riceve un'offerta esclusiva che può essere prenotata solo come parte della nuova campagna clienti.
- I destinatari ricevono le informazioni sul profilo raccolte vicino alla fine della campagna per consentire loro di adattare i loro interessi personali, se necessario.
- L'ultima e-mail della campagna offre ai destinatari la possibilità di configurare un regalo che dà occasione su un modulo. Inizia quindi l'operazione di newsletter periodica.

Se un destinatario effettua un ordine all'interno della campagna corrente, la campagna viene immediatamente chiusa e l'iscritto alla newsletter riceverà solo la newsletter periodica.

La campagna è supportata da misure di accompagnamento come un sito Web, post di blog e social network. I dati ottenuti vengono archiviati centralmente nel sistema CRM e sincronizzati in tempo reale tramite un connettore SAP personalizzato. La connessione a SAP CRM è stata implementata con successo in poche settimane grazie al connettore.



VANTAGGI

La campagna per attrarre nuovi clienti offre alle società di vendita per corrispondenza l'opportunità di fornire continuamente ai propri abbonati alla newsletter contenuti pertinenti e di creare offerte interessanti in base ai profili di interesse individuali, il che ovviamente giova anche agli abbonati. L'intero percorso di comunicazione è completamente automatico, inclusa la sincronizzazione dei dati con SAP CRM, il che significa che praticamente non è necessaria alcuna manutenzione.

I test iniziali hanno prodotto risultati molto positivi, dando alla società ragione per aspettarsi una buona accettazione / performance. Sebbene il processo di registrazione debba essere implementato all'interno di EVALANCHE in futuro, al momento è ancora in uso un processo di registrazione disaccoppiato sul lato cliente. Se una campagna simile dovrebbe essere lanciata anche per i clienti esistenti è un'opzione aggiuntiva in esame.

