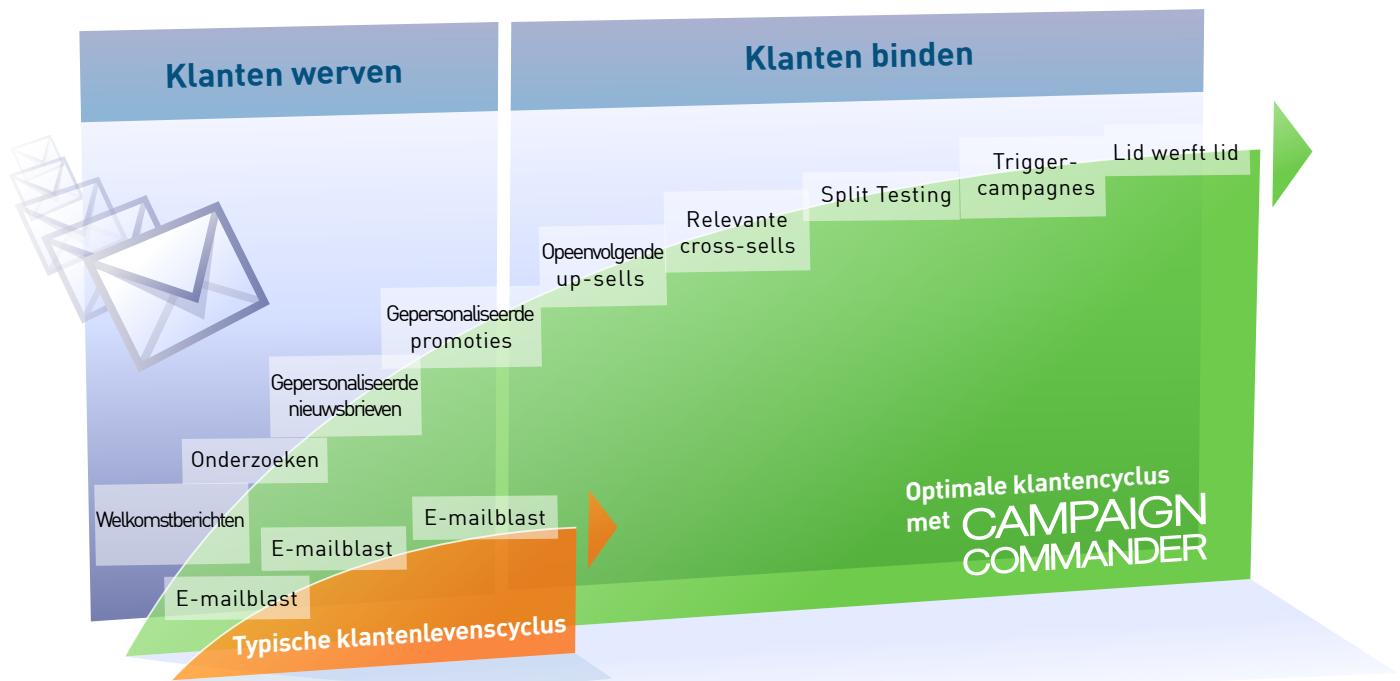


Triggered Lifecycle Management voor maximaal rendement

Het beste moment om extra producten te verkopen is vlak nadat de klant iets van uw website heeft gekocht. Dit is een kritiek moment waarop een e-retailer van nieuwe kopers winstgevende langetermijn klanten kan maken.

Het programma Triggered Lifecycle Management van Emailvision helpt u om over een periode van drie tot vier maanden na de eerste aankoop een reeks van vijf berichten te versturen, te beginnen met de welkom mail.

De welkom mail moet de eerste aanbiedingen voor bijkomende en complementaire verkopen bevatten om de waarde van de communicatie te maximaliseren.



De postaankoopcyclus moet afgestemd worden op een dialoog die twee kerndoelstellingen kan realiseren:

- > Bijkomende en complementaire producten verkopen
- > Kritieke informatie verzamelen die kan worden gebruikt voor de toekomstige personalisering

Voortaan biedt Campaign Commander™ van Emailvision alle Emailvision-klanten de mogelijkheid om Triggered Lifecycle Management te implementeren.



Stel u voor...

Stel u voor dat u een boekhandel hebt en een nieuwe klant heeft net een detective van een populaire schrijver gekocht.

Het welkomstbericht zal de klant bedanken voor zijn bestelling en andere boeken van dezelfde schrijver voorstellen.

De volgende e-mails zullen een tevredenheidsonderzoek met 6 tot 8 vragen bevatten om feedback te krijgen van de klant en meer inzicht te krijgen in het aankooppotentieel van de klant (hoeveel boeken leest u per jaar? Welke types van boeken genieten uw voorkeur? Geeft u boeken cadeau aan vrienden?).

Andere berichten bevatten dan speciale aanbiedingen voor specifieke categorieën en suggesties voor andere producten (muziek, films, enz. naargelang het productgamma).

Historisch gezien was de ontwikkeling en het beheer van dit soort sequentieel berichtprogramma het voorrecht van grote, geavanceerde e-commercebedrijven.

Het Triggered Lifecycle pakket van Emailvision

Emailvision biedt u met veel plezier een speciaal pakket aan om een Triggered Lifecycle aan te maken en uit te werken op basis van uw specifieke businessbehoeften. Dat pakket omvat:

- > **Automatisch welkomstbericht met gepersonaliseerde inhoud**
- > **4 bijkomende automatische berichten**
- > **De programmering van het scenario ontworpen door onze adviseurs op basis van uw business**
- > **Samenvatting van ontwerpen ontwikkeld voor de berichten, door te geven aan uw ontwerp bureau**
- > **6 vragen over klantentevredenheid/marketingstudie, ontwikkeld door Emailvision**
- > **Dubbel posten van registratiegegevens in Campaign Commander™**
- > **Volledige implementatie exclusief copywriting en design van berichten**
- > **12 maanden onderhoud en ondersteuning**
- > **Campagneverslag en analyse**
- > **Neem contact op met uw accountmanager of salesvertegenwoordiger bij Emailvision voor meer informatie**

OVER EMAILVISION - Emailvision, de marktleider en technologische pionier inzake on-demand software voor automatische e-mailmarketing, wendt al zijn expertise aan om e-mail-, sms- en RSS-campagnes te optimaliseren. Het bekendste product van Emailvision, Campaign Commander™, is uitgegroeid tot dé referentie voor e-commerce- en uitgeverijbedrijven overal ter wereld.

USA

Tel : +1 646- 495- 6216
www.emailvision.com

DUITSLAND

Tel : +49(0)4030603 0
www.emailvision.de

UK

Tel : +44(0)20 7268 3046
www.emailvision.co.uk

BENELUX

Tel : +32(0)2 761 75 75
www.emailvision.be

FRANKRIJK

Tel : +33(0)1 41 27 27 17
www.emailvision.fr

ZWITSERLAND

Tel : +41(0)22 747 78 88
www.emailvision.ch