

Pressemitteilung

dmexco 2017

So geht E-Mail-Marketing: Potentiale finden, Lösungen entwickeln, Werte steigern

- Umsatztreiber E-Mail-Marketing: Automatisierung im E-Commerce
- Ganzheitlich mit Gewinn: Vernetzung mit Drittsystemen
- Königsdisziplin im Kundendialog: One-to-One-Mails

Freiburg, 24.08.2017 - Inxmail präsentiert auf der dmexco (13. & 14. September) in Köln Value-Driven E-Mail-Marketing: Ob attraktive E-Mail-Kampagnen mit automatisiertem Content, verkaufsstarke One-to-One-Kommunikation, Vernetzung des E-Mail-Marketing mit Drittsystemen oder Services zur Maximierung der Wertschöpfung, Inxmail handelt für Kunden stets nach dem Motto „Potentiale finden, Lösungen entwickeln, Werte steigern“.

Basis für das Lösungsangebot ist ein Portfolio aus Technologie, Service und Kompetenz. Besondere Schwerpunkte des diesjährigen Messeauftritts sind Automatisierung im E-Commerce, Vernetzung des E-Mail-Marketing mit CRM-, Shop- und Kampagnenmanagement-Systemen, Transaktionsmails und – in einem Vortrag – die Liebe.

Systeme clever vernetzen und ...

Durch die Vernetzung von E-Commerce-Systemen und Webtracking mit der Inxmail E-Mail-Marketinglösung wird der Newsletter zum Umsatztreiber: Öffnungsraten werden gesteigert, während gleichzeitig der Aufwand sinkt. Inhalte können aus dem Shopsystem automatisiert in E-Mail-Kampagnen übernommen, die Resonanz gemessen und hochpersonalisierte Folgemailings aufgesetzt werden. Doch die Automatisierung im E-Commerce ist nur ein Beispiel für Mehrwerte, die Vernetzung schafft.

Kunden dauerhaft begeistern

Unternehmen begeistern dauerhaft, wenn sie eine vertrauensvolle und relevante Verbindung zu ihren Kunden aufbauen. Das heißt: Kunden kennen lernen, persönlich ansprechen, unwiderstehliche Angebote machen. Im E-Mail-Marketing gelingt dies umso effizienter, je besser Drittsysteme mit der E-Mail-Marketing-Lösung vernetzt sind – CRM-Anwendungen wie Salesforce, Microsoft Dynamics CRM oder CAS genesisWorld, aber auch Kampagnenmanagement-Tools wie DynaCampaign von Dymatrix sowie CMS und ERP-Systeme.

Lead, Convert, Love

Zielgerichtete One-to-One-Mails vertiefen schließlich den Kundendialog und sind mittlerweile zur Königsdisziplin im E-Mail-Marketing geworden. Ob mit professionellen Transaktionsmails, Benachrichtigungsmails oder anlassbezogenen Triggermails, Kunden

Sie finden
Inxmail in
Halle 6, Stand
C 009.



wollen immer wieder Wertschätzung von ihrem Dialogpartner erfahren und auch verführt werden.

Es ist im E-Mail-Marketing wie in der Liebe – so die zentrale These des diesjährigen Inxmail-Vortrags: „Lead. Convert. Love. E-Mail-Marketing ist mehr als eine Beziehung auf Zeit“ am 13. September um 17:00 Uhr in Seminar 6. Die Referenten bieten tiefe Einblicke in die Praxis und geben Tipps.

Zeichen: ca. 2.600

Messebesucher finden die Experten der Inxmail GmbH in Halle 6, Stand C 009. Unter <https://www.inxmail.de/dmexco> können Interessenten einen persönlichen Gesprächstermin mit dem Vertrieb vereinbaren. Bei Interesse an Bildmaterial oder weiteren Fragen senden Sie uns bitte eine E-Mail an Inxmail@adremcom.de oder rufen Sie uns unter 0221/9928171 an. Gerne vermitteln wir Medienvertretern, Analysten und Bloggern kompetente Ansprech- und Interviewpartner zu ihren Themen.

Über Inxmail GmbH:

Mit knapp 20 Jahren Erfahrung ist Inxmail Pionier der Software-Entwicklung im E-Mail-Marketing. Inxmail begleitet seine Kunden und Partner mit überzeugendem Service und baut deren Potenziale zielgerichtet aus. Dafür schöpft das Unternehmen aus einem breiten Portfolio an Technologie und Service. Die Lösungen werden flexibel den spezifischen Kundenanforderungen angepasst. Weitere Informationen erhalten Sie unter:

www.inxmail.de

Ansprechpartner für die Presse:

Stefanie Griesser

Inxmail GmbH

www.inxmail.de

Tel: 0761/296979-301

E-Mail: Stefanie.Griesser@inxmail.de

Immo Gehde

Adremcom – Agentur für Unternehmenskommunikation

www.adremcom.de

Tel: 0221/9928171

E-Mail: Immo.Gehde@adremcom.de