

# Sage E-Marketing für Sage CRM & ACT!

## Die volle Funktionalität des E-Marketings ausschöpfen

In letzter Zeit mussten Unternehmen ihre Marketingaktivitäten immer umfangreich gestalten, um wettbewerbsfähig zu bleiben. Sie stehen vor einer doppelten Herausforderung, denn sie müssen mit bestehenden Kunden und Interessenten effektiv kommunizieren und die Kosten dabei möglichst gering halten. E-Marketing (oder E-Mail-Marketing) ist für Unternehmen heute eine der beliebtesten Marketing- und Kommunikationsmaßnahmen. Allerdings werden mit einer breiten Steuerung von E-Mails an Kunden (Gießkannenprinzip) nur selten gute Ergebnisse erzielt.

Sage E-Marketing für Sage CRM/ACT! bietet Anwendern die Möglichkeit, neue Kunden zu gewinnen und den Kontakt zu bestehenden Kunden zu vertiefen, ohne die Anwendung verlassen zu müssen. Es stellt einfach einsetzbare Funktionen bereit, mit denen Anwender hochwertige und gezielte E-Marketing-Kampagnen durchführen und damit Leads generieren können.

Anwender profitieren von einem einfachen Assistenten, der in nur 3 Schritten die Erstellung neuer E-Marketing-Kampagnen unterstützt und hierbei eine Auswahl von über 50 Vorlagen bereitstellt, mit denen sie sofort in Aktion treten können.

Öffnungs-, Klick- und Bounce-Raten werden automatisch erfasst und erlauben weitergehende Maßnahmen direkt aus Ihrem CRM System. Somit können mehrstufige und ergebnisabhängige Kampagnen geplant, präzise ROI-Berechnungen durchgeführt und hochwertige Verkaufschancen generiert werden.

### Telesales schließt den Kreis

Zielgruppen lassen sich mit Hilfe der Filterfunktionen innerhalb von Sage CRM und ACT! schnell und einfach zusammenstellen. Diese Funktionen bieten Anwendern die Möglichkeit, Kampagnen nach spezifischen Gruppen von bestehenden Kunden oder Interessenten aufzuteilen und hierbei natürlich auch auf Ergebnisse Ihres E-Mail-Versands zu reagieren.

Dies stellt sicher, dass die Kommunikation auf die Zielgruppe ausgerichtet ist, die den größten Nutzen bringt und die meisten Leads für das Vertriebsteam erzeugt. Nach der Durchführung der E-Marketing-Kampagne lässt sich anhand der Antworten eine Anrufliste erstellen, die den Kreis zwischen E-Mail und telefonischem Kontakt (Telesales) schließt. Der Sage CRM Web Self Service lässt sich mit Startseiten für E-Marketing-Kampagnen verknüpfen, wodurch nicht nur die Generierung von Interessenten und Verkaufschancen gefördert wird, sondern auch Kundenbindungsaktionen für Bestandskunden gefestigt werden.



Vielfältige Vorlagen stehen Ihnen bereits im Standard zur Verfügung

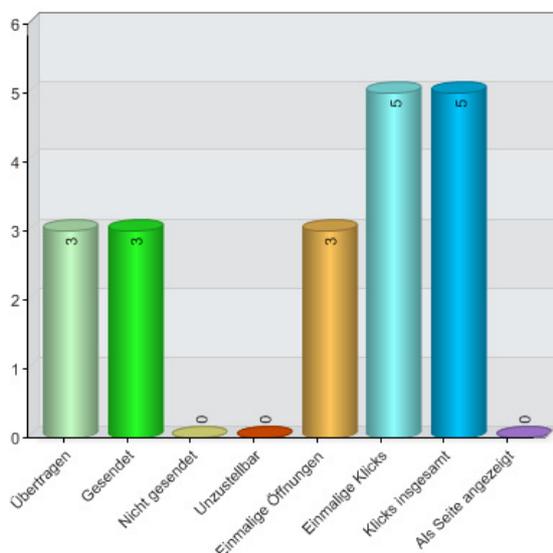
The screenshot shows the Sage CRM interface. On the left, the 'Anrufliste' (Call List) section displays a list of contacts, including 'Peter Bauer' with a 'Heiß' (Hot) status and a 'Bewertung: 154' (Rating: 154). Below this, there are statistics for 'Sendevorgänge' (1), 'Öffnen' (2), and 'Klicken' (5). On the right, the 'Kontaktzusammenfassung' (Contact Summary) section shows the 'Nächste Tätigkeit' (Next Activity) as 'Anruf, 17.11.2010 14:33, Angebot abgeben' and the 'Letzte Historie' (Last History) as 'Erfeldigung abgeschlossen, 12.05.2011 10:42, Kunde an'. Below this, there is a section for 'Letzte Notiz' (Last Note). On the far right, the 'Ressourcen' (Resources) section provides links for 'E-Marketing-Support', 'Erste Schritte mit E-Marketing', and 'E-marketing-Schulung', along with a 'Weiteren Informationen zum E-Marketing' link.

Automatisierte Erstellung von Anruflisten mit direkter Anzeige im CRM-System

## Kampagnenergebnisse messen

Sage E-Marketing für Sage CRM/ACT! ermöglicht die Echtzeitanalyse der Antworten und die kontinuierliche Überwachung von Kampagnen, um den höchstmöglichen ROI für die Unternehmen aus jeder einzelnen Kampagne heraus sicherzustellen. Von Öffnungs-Raten bis hin zu Klick- und Bounce-Raten hilft diese benutzerfreundliche Funktion nicht nur dabei, den Erfolg einer E-Marketingkampagne in Zahlen auszudrücken, sondern ermöglicht den Anwendern auch die Verbesserung ihrer Kommunikation sowie die Bindung von Kunden und Interessenten an ihr Unternehmen.

Mit Sage E-Marketing für Sage CRM/ACT! können Sie Ihre Vorlagen bearbeiten, Ihre Kampagnen verwalten und verfolgen sowie Best Practices mit Kollegen austauschen – alles innerhalb der beiden CRM-Lösungen von Sage: Sage CRM und ACT!.



Umfangreiche Auswertungen stehen unmittelbar zur Verfügung

### Zusammenfassungsberichte

- Öffnungen und Klicks
- Öffnungen
- Öffnungen im Zeitverlauf
- Klicks
- Klicks im Zeitverlauf
- Anrufliste erstellen

### Detailberichte

- Übertragen
- Einmalige Öffnungen nach Zeit
- Einmalige Öffnungen nach E-Mail
- Öffnungen nach Zeit
- Öffnungen nach E-Mail
- Einmalige Klicks nach Links
- Einmalige Klicks nach E Mail
- Klicks nach Links
- Klicks nach E-Mail
- Ungeöffnet
- Unzustellbar
- Nicht gesendet

## Die Vorteile im Überblick:

- Einfacher Assistent mit 3 Schritten ermöglicht die schnelle Durchführung einer Kampagne
- Über 50 aufmerksamkeitsstarke Vorlagen, sofort einsetzbar
- Editierbare Vorlagen, die sich schnell und einfach personalisieren lassen
- Schnelle Erstellung von Gruppen aus segmentierten Interessenten- und Kundenlisten
- Funktionen für intelligentes Versenden von E-Mails
- Automatisierte Marketing-Kampagnen
- Filtern von Kampagnen in jeder Phase der E-Mail Automatisierung
- Verfolgung der Öffnungs-, Klick- und Bounce-Raten
- Daten werden zwecks schneller ROI-Berechnung automatisch in Sage CRM/ACT! eingespeist
- Integrierte Nachverfolgung durch die automatische Erstellung von Telefonlisten
- Einfaches Duplizieren von Kampagnen zwecks einheitlicher Realisierung und Zusammenarbeit mit anderen Abteilungen

## Zielorientierte Kampagnen durchführen

Mit Sage E-Marketing für Sage CRM/ACT! können Anwender E-Mail-Vorlagen mit Serienbriefefeldern erstellen, in welchen die Daten des Empfängers und Absenders automatisch eingetragen werden. Damit ist die Vorlage **sofort** versandfertig. E-Mails können darüber hinaus im Namen einer anderen Person verschickt werden, was die Zentralisierung der Kampagnenerstellung erlaubt.

Dank Sage E-Marketing lassen sich automatisierte Marketing-Kampagnen schnell und einfach durchführen und so der Bekanntheitsgrad Ihres Unternehmens bzw. Ihrer Marke schnell und günstig steigern. Anwendern stehen zusätzlich intelligente Versandfunktionen zur Verfügung, mit denen E-Marketing-Kampagnen zu einem bestimmten Datum oder auch dauerhaft durchgeführt werden können.

**Lassen Sie sich von den Vorteilen von Sage E-Marketing in Kombination mit einer leistungsfähigen CRM-Lösung überzeugen! Mehr Informationen finden Sie unter [www.sage.de](http://www.sage.de)**