



Kein Spam. Wir stellen zu!

99 % Zustellungsquote
und
0 % Spam Garantie



Verbunden

Eine hohe Integration in
Ihr bestehendes System



Einfaches Drag & Drop

Leichte und intuitive
E-Mailkreation, die Ihre
Kunden nicht ignorieren



Mit jeder E-Mail wird es besser

Pre-Sale und Post-Sale Daten
für bessere Planung und
Zielerreichung Ihrer
künftigen Kampagnen



Gezielt

Segmentierung, Personalisierung,
Automatisierung.
Die effektivste E-Mailing
Technik in einem Tool

1 300 000 000+ erfolgreich zugestellte E-Mails jeden Monat

Kunden



CEZ GROUP



CZECHINVEST



Ministry of Foreign Affairs
of the Czech Republic



Technologische Partner

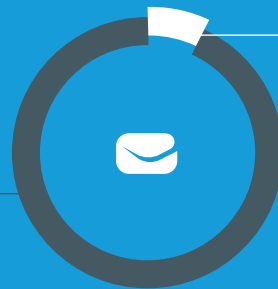




Use Case

Durchschnittliche Dauer
des Versandes

Früher **33 Stunden
und 42 Minuten**

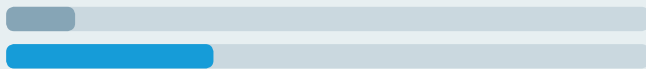


Durchschnittliche Dauer
des Versandes

Jetzt nur
**5 Minuten und
33 Sekunden**

Öffnungsrate

12,71 %



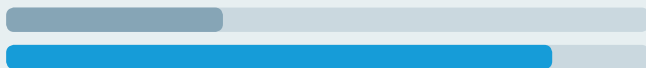
35,63 %

Mit Clever Monitor hat sich die
durchschnittliche Dauer des Inhaltelesens
um +280 % erhöht

+280 %

Klickrate (CTR)

2,64 %



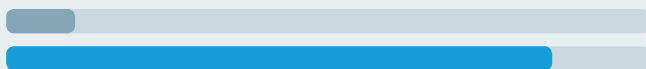
9,55 %

Die Klickrate des Newsletter-Inhalts
ist um +361 % gewachsen

+361 %

Engagement der Abonnenten

6,38 b



84,33 b

Das Interesse der Kunden hat sich von ursprünglichen
6,38 Punkten auf 84,33 Punkten von 100 möglichen
erhöht, das bedeutet ein Wachstum von +1.321 %

+1.321 %

Wie hat BMW die bessere Leistung erreicht?

Die Marke BMW ist einer der größten Produzenten von Premium Autos in der Welt. Das heißt, dass ihre Kommunikation einen sehr hohen Standard verlangt. Die bayrische Marke hat in der Zusammenarbeit mit CleverMonitor die oben genannte Ergebnisse dank einer fortgeschrittenen Segmentierung ihrer Datenbank erreicht. Die Segmente wurden nach Kontinent, konkretem Land, Verkäufer und Gebiet verteilt. Auf der Basis der genauen demographischen Lokalisierung bekommt jeder Kunde von BMW nur für ihn relevante Angebote aus seiner Region, in der er sich am meisten bewegt.

Damit die Mitteilung noch konkreter wird, richtet BMW seine visuelle E-Mail Kommunikation inkl. Ton auch nach Genderverteilung. Frauen sind in der Regel etwas emotionaler, Männer bevorzugen eher klare Zahlen. Diese Aufteilung hat das Engagement der Kunden um zweistellige Prozentsätze erhöht.

Zum Halten der langfristigen Kommunikation mit ihrem Kunden war es notwendig, dass die Inhalte des Newsletters mit den Erwartungen der Kunden übereinstimmen. Deshalb wurden die aktuellen Kunden von BMW in detaillierte Segmente auf der Basis mehreren Kriterien aufgeteilt - vor allem der Modelreihe und Wagenkategorie. Noch persönlichere Kommunikation wurde mit Personalisierung erreicht. BMW spricht seine Kunden mit dem Namen schon in dem Betreff der E-Mail an sowie in dem Text des Newsletters selbst.

Prädiktion des Versandes, Personalisierung, fortgeschrittene Segmentierung und vor allem Automatisierung auf der Basis Workflow von Szenario ermöglichen der Spitze in der Branche auf dem höchstmöglichen Niveau mit ihren Kunden zu kommunizieren. So werden E-Mails für die Kunden nicht lästig, sondern machen ihnen sogar richtig Spaß!

Machen Sie es wie BMW und bauen Sie ein erfolgreiches E-Mailing auf!