

**awisto**



## **awisto e-Marketing – Kundenfang mit Adleraugen**

Microsoft Dynamics™ CRM



awisto  
business solutions GmbH  
Mittlerer Pfad 4  
70499 Stuttgart

T +49 (711) 6204374-0  
F +49 (711) 6204374-10  
info@awisto.de  
www.awisto.de

# Die Jagd nach mehr – neue Kunden im Visier

Schärfen Sie den Blick auf die Bedürfnisse Ihrer Kunden mit dem Add-on awisto e-Marketing: Neben der operativen Unterstützung bei der Planung und Durchführung der Kampagne, nutzen Sie die Rückmeldung über Verhalten und Interessenschwerpunkte der Empfänger für den anschließenden Kundendialog.

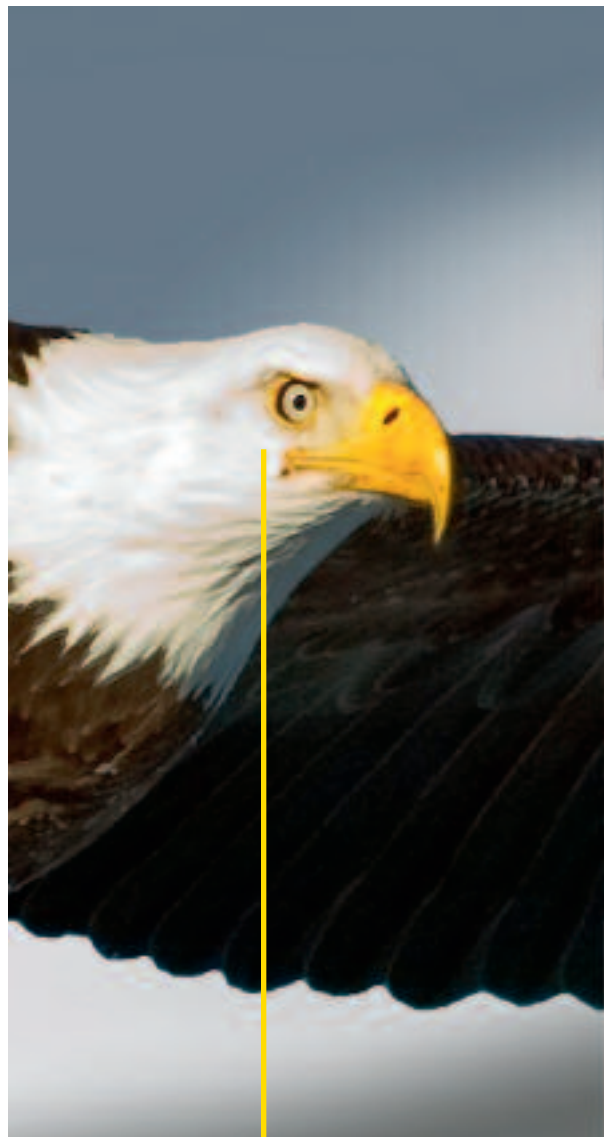
Unabhängig von externen Dienstleistern gestalten Sie die Serien-E-Mail, führen die Kampagne inhouse durch und werten die Erfolge direkt aus – das alles integriert in Microsoft Dynamics™ CRM.

Wiederverwendbare Vorlagen und ein durchgehend strukturiertes Vorgehen sorgen dafür, dass Sie E-Mail-Kampagnen mit jedem Mal schneller und unkomplizierter umsetzen.

## Chancen ergreifen – eine Lizenz, mehrfacher Nutzen

awisto e-Marketing lässt Sie gleich mehrfach profitieren:

- **Umfassende Kontrolle:** Die Integration von Google Analytics und ein übersichtliches Dashboard helfen bei der Auswertung von Klicks und Öffnungen.
- **Keine Medienbrüche:** Sie steuern die Kampagne selbst. Die Erweiterung ist perfekt in das Kampagnenmanagement des CRM-Systems integriert und lässt sich intuitiv bedienen.
- **Vollständige Sicherheit:** Beurteilen Sie die Qualität der Auslieferung durch Testversand und personalisierte Vorschau.
- **Steter Nutzenzuwachs:** Die Wiederverwendung der Vorlagen und Marketinglisten bereits durchgeführter Kampagnen spart Vorbereitungszeit bei zukünftigen Aktionen.
- **Vollständige Personalisierung:** Versenden Sie E-Mails mit persönlicher Anrede und mit dem Add-on OfficeIntegration zusätzlich auch personalisierte E-Mail-Anhänge.
- **Zeitlich unabhängig:** Sie bestimmen flexibel den Versandzeitpunkt – sofort oder erst am nächsten Morgen.
- **Kontakteeffizienz:** Zentrale Blacklisten verhindern die Ansprache von ineffizienten E-Mail-Adressen, wie z.B.: „hostmaster@\*“.
- **Steuerung des Werbedrucks** auf einzelne Empfänger: Sie legen fest, in welchem Zeitintervall einzelne Empfänger wieder zur Zielgruppe zählen.
- **Flexible Anbindung:** Integrieren Sie Ihr eigenes Contentmanagement- oder Trackingsystem.



# Analytisch präzise – operativ unschlagbar

Konzentrieren Sie sich voll und ganz auf den Inhalt des Mailings. Bei den Themen Umsetzung und Auswertung hält Ihnen das Add-on awisto e-Marketing durch verschiedene Funktionen den Rücken frei:



## Personalisierte Anhänge mit dem Add-on awisto OfficeIntegration

Sie möchten die Anhänge Ihrer E-Mail zusätzlich personalisieren? Als Erweiterung zum awisto e-Marketing erstellen Sie mit der awisto OfficeIntegration personalisierte Anhänge im Word- oder PDF-Format für Ihre Serien-E-Mails. Darüber hinaus bietet die awisto OfficeIntegration die Möglichkeit Vorlagen und Dokumente direkt aus dem CRM heraus zu erstellen – zum Beispiel Angebote, Aufträge, Rechnungen oder sonstige Korrespondenz. Ganz einfach auf Knopfdruck und in Ihrem Corporate Design.

Die awisto OfficeIntegration und andere awisto Add-ons können Sie zusätzlich erwerben. Informationen finden Sie unter: [www.awisto.de/goto/add-ons](http://www.awisto.de/goto/add-ons)

## Lizenzen, Preise und Bezug

Bestellen Sie jetzt gleich Ihre Testlizenz. Einfach eine E-Mail mit dem Betreff „awisto e-Marketing“ an: [add-ons@awisto.de](mailto:add-ons@awisto.de)

Detaillierte Informationen zur Lizenzierung, Testlizenzen und Handbücher erhalten Sie im Internet unter: [www.awisto.de/goto/e-Marketing](http://www.awisto.de/goto/e-Marketing)

Sollten Sie noch weitere Fragen haben, stehen wir Ihnen gerne auch persönlich zur Verfügung:

Telefon +49 (711) 6204374-0

E-Mail [add-ons@awisto.de](mailto:add-ons@awisto.de)

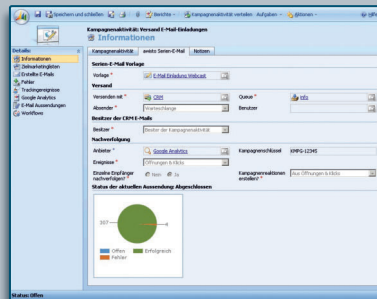
# Einfach. Personalisiert. Transparent.

Das Add-on awisto e-Marketing ist die perfekte Ergänzung zu Microsoft Dynamics™ CRM. Steuern Sie alle Phasen des E-Mail-Marketings an einer zentralen Stelle direkt aus dem CRM heraus: Von der Vorlagenerstellung bis zur Auswertung – Ihre gesamte E-Mail Kampagne ist eine durchgängige Einheit.

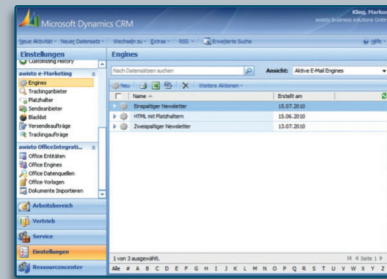
## Vorbereitung

### 1 Kampagne

Legen Sie die Mailingaktion als Kampagnenaktivität selbst an. Die Erweiterung lässt sich intuitiv bedienen, denn alle Teilfunktionen sind Ihnen bereits aus der Handhabung der Kampagnenaktivität für andere Kanäle bekannt.



Kampagnenaktivität



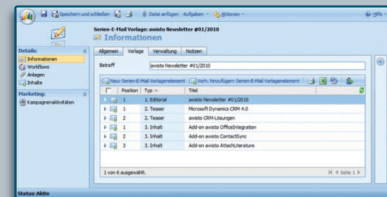
Integration in Microsoft Dynamics™ CRM

### 2 Vorlagen gestalten

Egal ob Leads, Kontakte oder Firmen. Sie benötigen auf jeden Fall nur eine Vorlage, um alle Empfänger gleichzeitig und persönlich anzusprechen. Die von Ihnen angelegten Serien-E-Mail-Vorlagen verwenden Sie bei zukünftigen Aktionen wieder. So profitieren Sie gleich mehrmals von Ihrer einmal eingesetzten Zeit.



Newsletteransicht Front-end

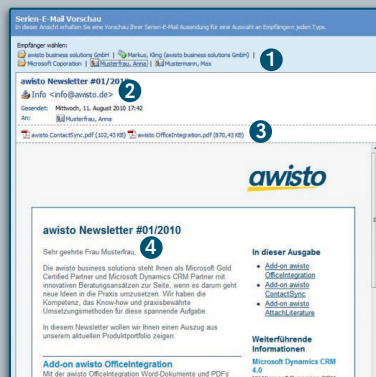


Redaktion im Back-end. Jeder Datensatz ist ein Artikel.

- 1 Editorial
- 2 Teaser
- 3 Inhalte

### 3 Preview

Mit Vorschau und Testversand prüfen Sie die Fehlerlosigkeit Ihres Mailings. Die beiden Funktionen stellen sicher, dass der Empfänger persönlich und richtig angesprochen wird, dass das Layout erhalten bleibt und die E-Mail alle Anhänge enthält.



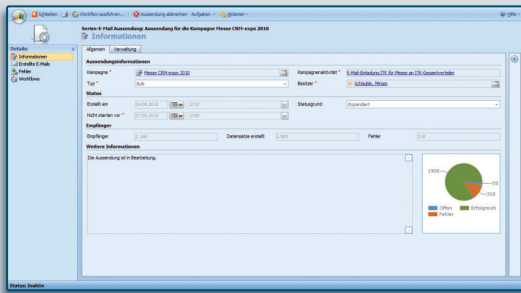
Personalisierte Vorschau

- 1 Empfängerauswahl
- 2 Absender
- 3 Anlagen
- 4 Personalisierung

# Umsetzung

## 4 Versand

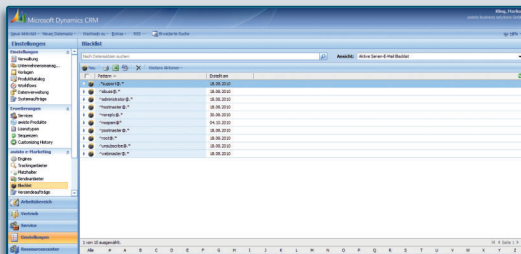
Versenden Sie Ihr Mailing sofort oder legen Sie einen beliebigen anderen Zeitpunkt fest. Bei der Versandart haben Sie die Wahl: Über das CRM-System oder direkt über den Mailserver per SMTP. Letzteres schont die Kapazität des CRM-Servers – in der CRM-Historie sehen Sie die versendeten E-Mails trotzdem, platzsparend ohne Inhalt und Anhang.



Aussendung mit Statusanzeige als Tortendiagramm

Den Werbedruck auf einzelne Empfänger können Sie gezielt steuern. Sie legen fest, nach wie vielen Tagen er wieder zur Zielgruppe gehören soll.

Zentrale Blacklisten mit E-Mail-Adressen wie zum Beispiel „hostmaster@\*“ verhindern die überflüssige Ansprache. Werbeverweigerer werden natürlich nie angeschrieben.

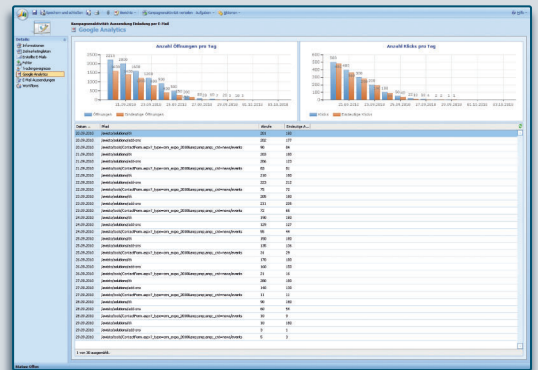


Im System hinterlegte Blacklisten

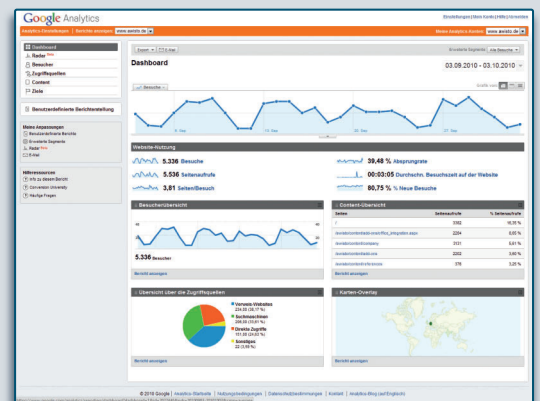
# Erfolgskontrolle

## 5 Tracking

Sie können live mitverfolgen, welchen Erfolg Ihre Mailingaktion hat: Einen detaillierten Überblick über die Interessenschwerpunkte der Adressaten und die Qualität Ihrer Onlinepräsenz gibt Ihnen die Integration mit Google-Analytics in einem übersichtlichen Dashboard. So verbessern Sie kontinuierlich die Qualität Ihrer Aussendungen.



Live-Tracking mit übersichtlichem Dashboard



Auswertung mit Google Analytics