

DirectSmile® Cross Media

Mit cross-medialer Ansprache Kunden gewinnen und begeistern



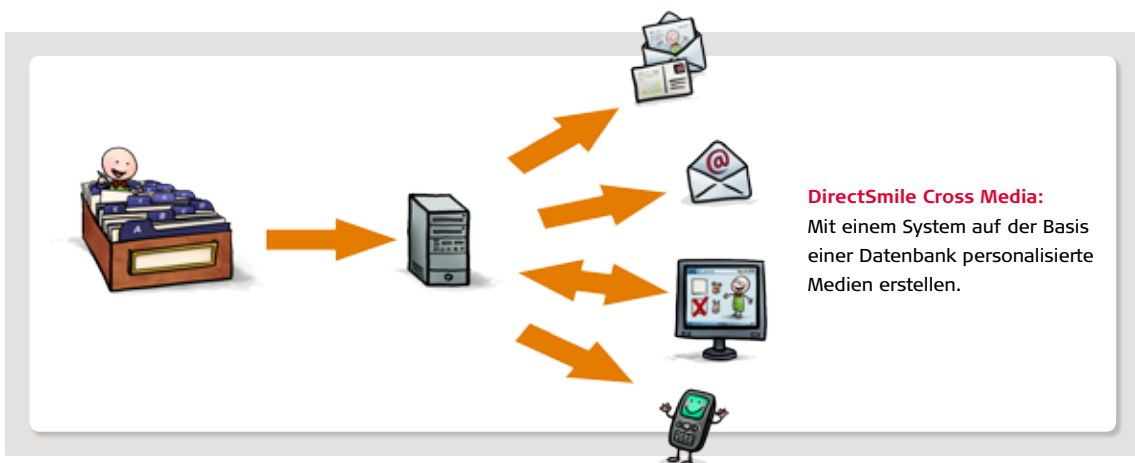
-
- Cross-mediale Kampagnen managen und Responseraten in Echtzeit messen
-
- Personalisierte Druckerzeugnisse und E-Mails erstellen
-
- Personalisierte Webseiten (PURLs) ohne html-Know-how erstellen
-
- Bildpersonalisierung über alle Medien einsetzen und Kunden begeistern
-

Personalisierte E-Mails und Webseiten

Ihre Kunden sind schon im Internet unterwegs – ist Ihr Kundendialog auch schon online? Für Hersteller wie Dienstleister gleichermaßen gilt heute: eine erfolgreiche Ansprache von Kunden und Interessenten findet über verschiedene Medien statt – „cross medial“. Werbebotschaften und Kaufanreize funktionieren am Besten, wenn sie den Kunden auf mehreren Wegen und zum passenden Zeitpunkt erreichen. Und genau dafür bietet Ihnen DirectSmile Cross Media die wichtigsten Funktionen in einem System: Die Erzeugung personalisierter E-Mailings und personalisierter Webseiten (PURLs) samt Kreation passender Druckerzeugnisse.

Mit dieser integrierten Softwarelösung erreichen Sie Ihr Ziel: Von der Neukundengewinnung über Kundenbindung bis zur Anreicherung von Kundenprofilen ist alles möglich. Und weil alle Funktionen in einer integrierten Softwarelösung enthalten sind, läuft alles reibungslos zusammen.

Ab sofort wissen Sie, welche Ihrer Marketing-Ausgaben sinnvoll sind, denn eine Kampagnenauswertung zeigt in Echtzeit die Response und ermöglicht eine ROI-orientierte Erfolgskontrolle.



So profitieren Sie von DirectSmile Cross Media:

- Marketingverantwortliche generieren mit dieser Lösung schnell neue Umsatzströme. Kampagnen sind plötzlich fast so einfach zu erstellen wie eine PowerPoint Präsentation – das bedeutet Zeit- und Kostenersparnisse. Mit der neu gewonnenen Flexibilität lassen sich Maßnahmen kurzfristig zum passenden Zeitpunkt umsetzen, ohne aufwendige Planung, Abstimmung oder aufreibende Korrekturzyklen. Und dank eingebauter Analysefunktionen wird der ROI der Kampagnen transparent.
- Drucker können mit DirectSmile Cross Media profitable neue Services anbieten – mit geringen Investitionen und nahezu ohne Zusatzausbildung. Druckprodukte werden immer häufiger als Teil eines Kommunikationskonzeptes eingekauft? Prima, bieten Sie Druck, E-Mail und Webseiten in personalisierter Form aus einer Hand an! Und weil dies kaum im Preis vergleichbar ist wie herkömmliche Druckprodukte, können Sie rentabel kalkulieren. Dabei profitieren Sie zusätzlich von einer besonders engen Kundenbindung, die sich aus der Verarbeitung der vertraulichen Kundendaten ergibt.
- Agenturen können mit DirectSmile Cross Media eine große Bandbreite an Online-Kampagnen anbieten, von einzelnen verkaufsfördernden Maßnahmen für kleine und mittlere Unternehmen bis hin zu integrierten Kampagnen für Großunternehmen. Das alles funktioniert mit den bestehenden Ressourcen ohne Webdesigner oder IT-Spezialisten und überdimensionalen Projektstab. Überzeugen Sie Ihre Kunden durch schnelle Realisierung und größtmögliche Flexibilität. Und führen Sie Marketing-Maßnahmen durch, an denen nicht nur Ihre Kunden verdienen, sondern auch Sie selbst.

überzeugen Kunden mit Individualität

So vielfältig setzen Sie DirectSmile Cross Media ein:

- Bauen Sie **integrierte, segmentierte Marketing-Kampagnen** auf, die aus personalisierten Webseiten (PURLs), E-Mails, Druckprodukten und SMS bestehen
- Erstellen und verschicken Sie regelmäßig **E-Mail Newsletter**
- Führen Sie gezielte Online-**Verkaufsaktionen** durch und informieren Sie Vertriebsmitarbeiter per SMS genau dann, wenn der Kunde online Informationen abrufen und Kaufbereitschaft signalisiert
- Bauen Sie personalisierte Webseiten als Landing Pages für **Online-Werbeaktionen**
- Erstellen Sie cross-mediale **Einladungskampagnen** für Veranstaltungen
- Führen Sie **Online-Umfragen** durch und sehen Sie die Kundenresponse übersichtlich aufbereitet
- **Gewinnen Sie** neue **Kundendaten** z.B. durch eine Landing Page mit einem Gewinnspiel
- **Kombinieren Sie** klassische Druckprodukte mit anderen **Medien**, z.B. eine gedruckte Hochzeitseinladung mit einem E-Mailing und personalisierter Webseite
- **Profilieren Sie Kundendaten** durch die Erhebung zusätzlicher Informationen über personalisierte Webseiten

Bildpersonalisierte E-Mails versenden

E-Mail-Kampagnen sind kostengünstig. Mit DirectSmile Cross Media versenden Sie auch große E-Mailings zuverlässig. Diese können Sie mit bildpersonalisierten Motiven besonders aufmerksamkeitsstark gestalten oder eine personalisierte Broschüre als Anhang versenden. Sobald das Mailing verschickt ist, sorgen E-Mail-Tracking und Bounce-Management für umfassende Transparenz. Ob ein Empfänger seine E-Mail geöffnet hat oder welchen Link er in der Mail anklickte – Sie erfahren es sofort.



Personalisierte Webseiten

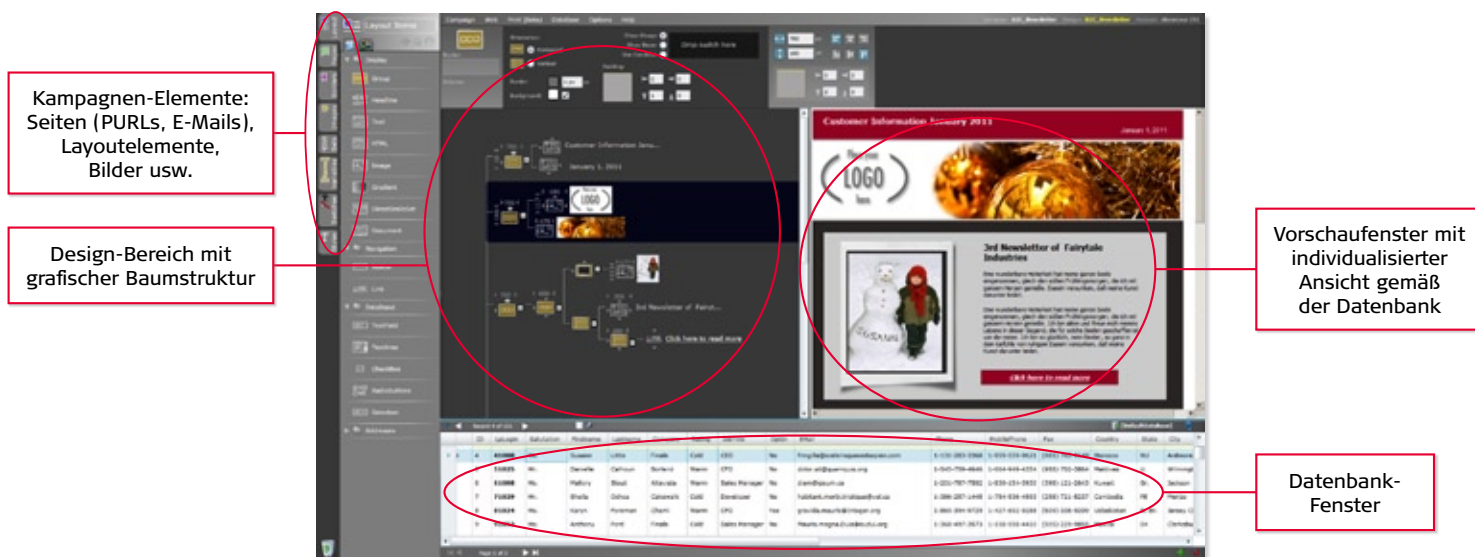
Der Erfolg von individualisierter Kundenansprache liegt darin, dass der Kunde Informationen erhält, die speziell auf ihn zugeschnitten sind. Dieses Prinzip funktioniert bei Webseiten besonders eindrucksvoll: Jede personalisierte Webseite sieht wie individuell angefertigt aus – wurde aber voll automatisiert erzeugt. Das bedeutet: effiziente Kommunikation mit Wirkung.

Kampagnenerstellung

Personalisierte Webseiten sind ein hervorragendes Medium für die Kundenansprache und setzen neue Maßstäbe bei der Gewinnung zusätzlicher Kundeninformationen für zielgruppenorientiertes Dialogmarketing.

Bisher war diese Technologie nur mit großem Aufwand nutzbar, denn es wurde spezielles Know-how von html-Programmierern benötigt. Damit ist jetzt Schluss, denn DirectSmile Cross Media revolutioniert die Erstellung personalisierter E-Mails und Webseiten mithilfe eines grafischen Editors, des Cross Media Designers.

Mit diesem intuitiv benutzbaren Tool erstellen Sie in kurzer Zeit selbst überzeugende Layouts und erleben eine vollkommen neue und effiziente Art, cross-mediale Kampagnen umzusetzen.



Webdesign so einfach wie PowerPoint

Kreieren Sie html-basierte E-Mails and personalisierte Webseiten einfach selbst mithilfe der grafischen Benutzeroberfläche des DirectSmile Cross Media Designer.

- Keine html-Programmierung benötigt
- Keine spezielle Anwendungssoftware, wie z. B. „Dreamweaver“ erforderlich
- Nahezu jeder kann Webseiten und E-Mails erstellen
- Sogar Einzelpersonen können ganze Kampagnen bauen, es sind keine großen Projektteams notwendig, die viel Zeit für interne Abstimmung benötigen

In einer einzigen Bildschirmansicht finden Sie alles, was Sie benötigen, um Webseiten und E-Mails zu kreieren.

- Nach der Erstellung eines Layouts sehen Sie sofort eine echte Vorschau, basierend auf der Datenbank, die in derselben Ansicht zu finden ist
- Auch Test-E-Mails können sofort aus dieser Ansicht verschickt werden

Die dynamische Vorschau sorgt für effizientes Arbeiten und Sicherheit.

- Der integrierte Vorschau-Bereich zeigt das neue Design sofort in Echtzeit an – ohne Wartezeit und ohne in ein anderes Fenster springen zu müssen
- Durch die Arbeit im Browser sehen Sie in der Vorschau auch sofort genau das, was alle anderen gängigen Browsern darstellen werden - ohne Fensterwechsel oder aufwendige Tests
- Die Vorschau zeigt immer automatisch die personalisierten Daten des ausgewählten Datensatzes an

Kampagnensteuerung

Ein Erfolgsfaktor cross-medialer Kampagnen ist die Ansprache des Kunden durch eine Kombination verschiedener Medien – und zum passenden Zeitpunkt. Sind alle Maßnahmen ideal abgestimmt, so ergeben sich die besten Ergebnisse.



DirectSmile Cross Media macht es Ihnen einfach, auch den zeitlichen Ablauf von Kampagnen zu organisieren. Und zwar automatisch, ohne durch die operative Prozesssteuerung zusätzliche Ressourcen zu binden. Jeder neue Kunde soll eine Willkommens-Mail erhalten? Oder Sie möchten ihm automatisch eine Woche später einen Gutschein zusenden? Diese und viele andere typische Abläufe lassen sich einfach abbilden.

Zur Ablaufplanung von Kampagnen stehen vielfältige Steuerungsmittel zur Verfügung, denn es können zahlreiche Filter auf die Datenbank angewendet und mit logischen Regeln zu einer Aktivität verknüpft werden. Oder Sie definieren selbst sogenannte Trigger (Auslöser), die eine Aktion bewirken. Das kann u. a. der Eingang eines neuen Datensatzes in die Datenbank sein. So entsteht die oben genannte automatische Willkommens-Mail. Bei der Planung Ihrer Kampagnen hilft eine grafische Übersicht des Ablaufes dabei, einen einfachen Überblick auch über komplexe Aktionen zu erhalten.

The screenshot displays a campaign workflow and a database window. The workflow includes steps for sending an email, visiting a PURL, changing the database ranking, and sending a follow-up email. The database window shows a list of customer records with columns for ID, Login, Salutation, Name, Company, Rating, Job Title, Opt-In, Email, Phone, Mobile Phone, Fax, Country, State, City, and Zip.

| ID | LtLogin | Salutation | Firstname | Lastname | Company | Rating | JobTitle | OptIn | E-Mail | Phone | MobilePhone | Fax | Country | State | City | Zip | Str |
|----|------------------|------------|-----------|----------|-----------|--------|---------------|-------|---|----------------|----------------|----------------|---------------|-------|-----------------|---------|-----|
| 1 | Wang Wise | Mr. | Wang | Wise | Finale | Hot | CFO | Yes | maurie.guspendass.aliquet@elementum.org | 1-713-610-8038 | 1-719-348-8060 | (818) 337-8855 | Korea | QC | San Luis Obispo | 913 3A2 | 01B |
| 2 | Desiree.Shannon | Mr. | Desiree | Shannon | Lycos | Warm | CFO | Yes | neque@etmalesusci.edu | 1-438-619-6581 | 1-722-138-5591 | (837) 913-1912 | Bouvet Island | DC | Sunbury | 61219P | Ap |
| 3 | Alistair.Little | Mr. | Alistair | Little | Finale | Cold | CEO | Yes | fringilla@scotensquosedapin.com | 1-131-283-3368 | 1-959-559-9621 | (981) 755-9149 | Morocco | NU | Antmore | 58 40P | Ap |
| 4 | Danielle.Calhoun | Mr. | Danielle | Calhoun | Borland | Warm | CFO | Yes | dolor.st@quamquis.org | 1-545-759-4646 | 1-664-949-4354 | (988) 702-3864 | Maldives | U. | Wilmington | L95 506 | P.O |
| 5 | Mallory.Stout | Ms. | Mallory | Stout | Altavista | Warm | Sales Manager | Yes | diam@gsum.ca | 1-202-787-7502 | 1-836-154-3930 | (398) 121-2643 | Kuwait | Gr. | Jackson | 43689 | 12B |
| 6 | Sheila.Ochoa | Mr. | Sheila | Ochoa | Cakewalk | Cold | Developer | Yes | habitant.merbi.tristique@vel.ca | 1-386-257-1445 | 1-754-536-4523 | (258) 721-8237 | Cambodia | PE | Merizo | Y5 2NB | Ap |

Das Beispiel oben zeigt eine E-Mailing-Kampagne, bei der zuerst ein E-Mailing verschickt wird, das einen Link zu einer PURL enthält. Besucht der Empfänger diese PURL, so wird sein Rating in der Datenbank auf „hot“ gesetzt und es folgen weitere Aktionen. An diejenigen Empfänger, welche nicht reagiert haben, wird sieben Tage später automatisch eine Erinnerungsmail versendet.

Sobald die Kampagne läuft, bietet diese zeitorientierte Darstellung einen zusätzlichen Nutzen, denn es werden statistische Werte eingeblendet. Die Darstellung ist sogar soweit aufgeschlüsselt, dass Sie sich von einzelnen Datensätzen den individuellen Verlauf der Kampagne ansehen können.

Kampagnenauswertung

Aus Marketing-Sicht bieten webbasierte Medien wie E-Mailings und PURLs einen einzigartigen Vorteil: Diese Varianten des Online-Marketing ermöglichen es, das Kundenverhalten genau nachzuvollziehen.

Sie können den Erfolg einer Kampagne detailliert messen und diese Ergebnisse für sich selbst nutzen oder sie Ihren Kunden zur Verfügung stellen, um Dialogmarketing-Maßnahmen kundenorientiert zu optimieren. DirectSmile Cross Media bietet umfangreiche Berichtsfunktionen. Sofort ab Kampagnenstart stehen Analysen in Echtzeit zur Verfügung und ermöglichen sogar Verbesserungen an laufenden Kampagnen.

Ein Kampagnen-Dashboard bietet Ihnen die Responserate auf einen Blick und kann auch externen Nutzern zur Einsicht gegeben werden. Das ist ideal für Kollegen oder Kunden, die die Kampagne mitverfolgen möchten, ohne Zugriff auf die einzelnen Datensätze zu bekommen.

Darüber hinaus stehen grafische Diagramme mit allen eingeholten Informationen zur Verfügung. Und Filterfunktionen ermöglichen es Ihnen, nicht nur kleinste Kundensegmente aus der Datenbank herauszufiltern, sondern Kunden auch nach Aktivitäten wie „hat E-Mail geöffnet“ oder „hat PURL besucht“ zu gruppieren. Dank dieser Funktionalitäten wird eine ROI-orientierte Erfolgskontrolle möglich.

Response auf einen Blick im Kampagnen-Dashboard



Auf das Dashboard kann jeder Internet-Nutzer Zugriff erteilt bekommen, der die Ergebnisse grafisch aufbereitet sehen soll.

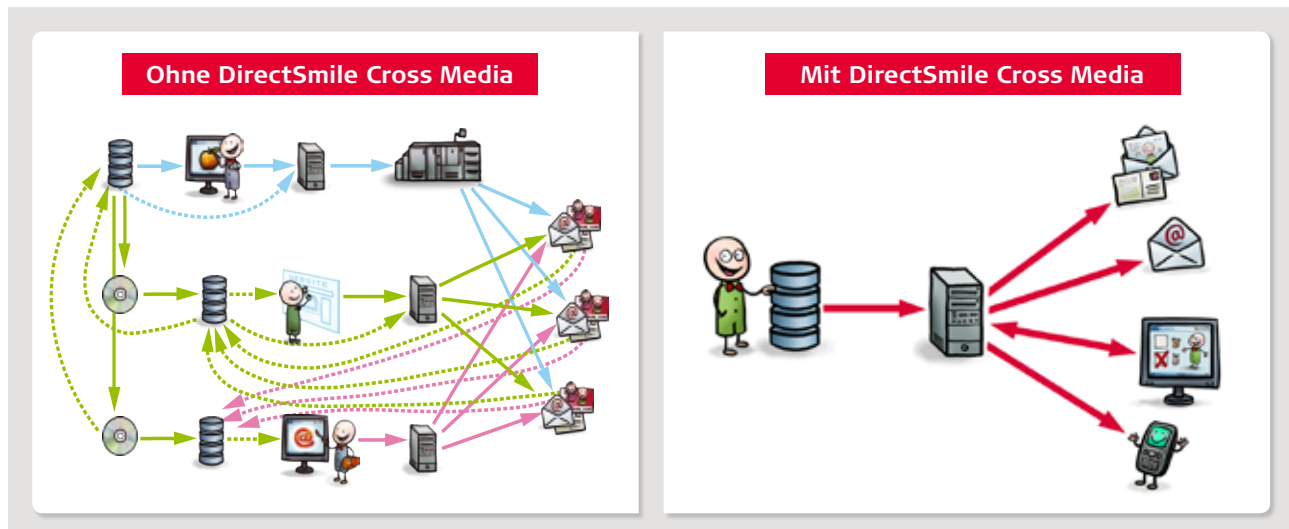


Analysefunktionen in DirectSmile Cross Media

- Kampagnen-Dashboard zeigt in Echtzeit die Responserate auf eine PURL mitsamt zeitlichem Verlauf
- Drill-Down-Funktion im Dashboard: Die Auswahl grafischer Elemente ruft die zugehörigen Datensätze auf
- Die Ergebnisse aller Eingabefelder der Kampagne werden in Form grafischer Tortendiagramme dargestellt
- Auflistung der Klickrate aller Links die in einer Kampagne verwendet werden
- Grafische Übersicht für E-Mailings mit der Anzahl der gesamten E-Mails neben der Anzahl der nicht zustellbaren und der geöffneten E-Mails
- Zahlreiche Filterfunktionen nach vorgegebenen Filtern, dem Zustand von Datenbankfeldern oder Events (z. B. Öffnen einer E-Mail, Besuch einer PURL)

Integriertes Datenmanagement

Cross-mediale Kampagnen nutzen vorhandene Daten von Kunden oder Interessenten. Manche haben auch das Ziel, neue Datensätze zu sammeln oder vorhandene Daten anzureichern. Eines haben sie dabei alle gemeinsam: Eine konsistente Datenbank ist unverzichtbar.



Beim Einsatz verschiedener Softwarelösungen zur Realisierung einer cross-medialen Kampagne ist das Handling der Daten aufwendig. Meist benötigt jede Lösung eine eigene Kopie der Datenbank, beim Einsatz externer Dienstleister müssen die sensiblen Daten sogar mehrfach aus der Hand gegeben werden. Auch die zurückfließenden Informationen aus den verschiedenen Medien laufen nicht zentral in einen Datenpool, systematische Kampagnen-Auswertungen sind erschwert. Mit der integrierten Lösung DirectSmile Cross Media nutzen Sie eine einzige, zentrale Datenbank.

Vorteile des Arbeitens mit einer zentralen Datenbank

- Arbeiten mit einer zentralen Datenbank, die immer auf dem aktuellen Stand ist
- Keine Kopien der Datenbank für andere Applikationen notwendig, kein Risiko, dass die verschiedenen Applikationen oder Dienstleister versehentlich mit unterschiedlichen Versionen arbeiten
- Die Datenbank mit den wertvollen Kundendaten kann im eigenen Hause bleiben und braucht nicht herausgegeben zu werden: höchste Datensicherheit
- Sämtliche Response zur Kampagne und das genaue Kundenverhalten können sofort und in Echtzeit in der Kampagnendatenbank abgefragt werden
- Keine Unklarheiten über den Speicherort der verwendeten Datenbank oder deren Aktualität: die zentral im System befindliche Datenbank ist immer die Richtige
- Nachträgliches Hinzufügen von Datensätze zur Datenbank ist möglich
- Die Datenbank kann jederzeit gewechselt oder zurückgesetzt werden, z. B. nach einem Kampagnentest
- Datensammel-Funktion: Wird die Kampagne zur Erhebung von Daten genutzt, so kann sie auch mit einer leeren Datenbank starten

Funktionen

- Datenbankbasierte automatische Erstellung personalisierter Printmedien, E-Mails, PURLs und SMS
- Datenbankbasierte Erzeugung bildpersonalisierter Motive zur Nutzung in Webseiten, E-Mails und (Flash-/Silverlight-) Animationen
- E-Mail-Tracking (Öffnen/Anklicken integrierter Links)
- Bounce-Management (nicht zustellbar/Antwort), Bounce-Mail-Inhalte und Kategorisierung einsehbar
- Spam Erst-Check: Prüfung von E-Mail Templates auf Spam-Merkmale, Anzeige von Indikatoren
- Versendung mit Anhängen und personalisierten Anhängen
- PURL-Erstellung mit Standard-html Dateien
- PURL-Erstellung mit „Cross Media Designer“ für Webseiten-Gestaltung ohne html-Kenntnisse
- Erstellung individualisierter Druckprodukte auf Basis von Adobe InDesign (DirectSmile VDP Studio Funktionalität inkl.)
- Verschiedene Kampagnen managen und die Response im Kampagnen-Dashboard zeigen
- Kampagnen unter eigenen URLs schalten (im Hintergrund auf die URL des DirectSmile Cross Media Servers gemappt (Domaine Redirect))
- Unsubscribe-Funktion mit frei konfigurierbarem Text
- Dashboard für externe User einsehbar mit eig. Passwort
- Kampagnen-Dashboard im Design anpassbar (z. B. Logo)
- Automatisches Kampagnen-Enddatum
- Drill-Down-Funktion im Dashboard: Auswahl grafischer Elemente ruft zugehörige Datensätze auf
- User- und Accountbasiertes System
- Login-Fenster anpassbar: wahlweise über DirectSmile Cross Media Editor oder individuelle html-Seite
- Datenbank und Designs der Kampagne auch während der Laufzeit noch änderbar
- Datenbankimport von xls, xlsx, csv, mdf, txt
- Exportfunktion mit Login- und Datumsinfo
- Live-Datenfilterung nach vorgegebenen Filtern, Zustand von DB-Feldern oder Events
- Mitloggen: Erstes/Letztes Login, Besucher, Absender
- Datenbank (und Events) zurücksetzbar (z. B. nach Tests)
- Filterbasiertes Löschen von Datensätzen, Zurücksetzen und E-Mail-Versenden
- Regelbasiertes Erstellen für Landing Page-Logins (PURL-Adresse)
- Datensätze hinzufügen
- Datensammel-Funktion: Kein Datenmaster bzw. keine Basis-Adressmengen notwendig
- Datenbank aufsteigend/absteigend sortierbar
- Filter abspeicherbar
- Events anzeigbar
- Vorschaufunktion auf html-Seiten zum angewählten Datensatz
- Datenbank API
- Technischer Kampagnen-Server Check (nur bei gleichzeitiger Nutzung des DirectSmile Cross Media Servers als SMTP Server)
- Unbegrenzte Leistungsfähigkeit bei Versendung von E-Mailings – auch mit Bildpersonalisierung – dank der skalierbaren Multi-Server-Architektur

System ist auf maximal 30 Accounts beschränkt.

Minimalanforderungen Hard- und Software

- Windows Server 2008 Standard Edition x64 inkl. 5 Cals
- Dedizierter Server mit mind. 2x Intel Xeon Quad Core CPU 2.4GHz
- 16 GB System Memory
- 500GB redundanter Festplattenplatz
- 1280x1024 Display High Color
- 1 Giga Bit Netzwerkkarte
- Redundante Stromversorgung empfohlen
- Optimierte für Internet Explorer 8



DirectSmile®
CROSSMEDIA MADE EASY

DirectSmile GmbH

Alt-Moabit 60
D-10555 Berlin

Tel. +49 (0) 30/62 777-111
Fax +49 (0) 30/62 777-122

www.directsmile.de
sales@directsmile.de

