



## **E-Marketing meets E-Commerce: mailingwork bindet OXID eSales an**

(NL/3644899944) Oederan, 14.11.2012: Was liegt für Betreiber von Onlineshops näher, als die Kenntnis über das Kaufverhalten ihrer Kunden für gezielte Newsletter-Kampagnen zu nutzen? Das scheint selbstverständlich, stellt an die Software aber hohe Anforderungen. Der E-Marketing-Dienstleister mailingwork hat für seine gleichnamige Newsletter-Software eine Schnittstelle zu OXID eSales geschaffen. OXID-Anwendern bringt sie effizientes E-Mail-Marketing mit minimalem Aufwand.

Viele Online-Shop-Betreiber standen bisher vor der Herausforderung, ihre Kundendaten für ein gewinnbringendes E-Mail-Marketing verwenden zu können. Denn sie hatten zwar Kenntnis über das Kaufverhalten der Kunden, konnten diese in ihren Mailing-Kampagnen aber kaum verwerten. Die Informationen waren in der Newsletter-Versandsoftware nicht verfügbar.

E-Commerce aus einem Guss

Nun hat mailingwork für ihre gleichnamige E-Marketing-Software eine Anbindung an das Shopsystem von OXID entwickelt und verbindet damit die Vorteile beider Systeme. Entstanden ist die Schnittstelle in Kooperation mit der Internetagentur GN2.

Das Plug-in sorgt für einen reibungslosen Datenaustausch zwischen beiden Systemen. Der Pflegeaufwand für die zugrundeliegende Datenbasis reduziert sich damit auf ein Minimum. Durch eine speziell angepasste Mailing-Vorlage können OXID-Anwender außerdem Produkte samt Artikelbeschreibungen aus ihrem Shop heraus direkt in den Newsletter übernehmen. Auf diese Weise können besonders schnell Mailings mit Sonderangeboten erstellt werden.

Die neue OXID-Schnittstelle von mailingwork schafft eine nahtlose Verbindung zwischen E-Commerce und E-Mail-Marketing. Neben den Kunden- und Artikelstammdaten können auch Newsletteran- und -abmeldungen sowie Kaufverhalten und Umsatz des Kunden in beiden Systemen verwendet werden. Das ermöglicht dem Shopbetreiber die Bildung von Zielgruppen und damit verbunden den Aufbau eines gezielten Marketings.

Letztlich können Online-Händler mit der Verknüpfung zwischen Shop und Newsletter nun auch nachvollziehen, welche Käufe aus dem Mailing heraus getätigt wurden. Anhand dieser Informationen können weitere Mailingaktionen vorbereitet werden. Neben dem zeitsparenden Datenaustausch liegt also ein weiterer wesentlicher Vorteil der Schnittstelle in der Erfassung der Reaktionen der Newsletter-Empfänger auf die versendeten Angebote.

Shortlink zu dieser Pressemitteilung:

<http://shortpr.com/n015s6>

Permanentlink zu dieser Pressemitteilung:

<http://www.themenportal.de/marketing/e-marketing-meets-e-commerce-mailingwork-bindet-oxid-esales-an-46631>

### **Pressekontakt**

mailingwork GmbH

Herr Romy Tomann  
Birkenweg 7  
09569 Oederan

[presse@mailingwork.de](mailto:presse@mailingwork.de)

### **Firmenkontakt**

mailingwork GmbH

Herr Romy Tomann  
Birkenweg 7  
09569 Oederan

[mailingwork.de](http://mailingwork.de)  
[presse@mailingwork.de](mailto:presse@mailingwork.de)

Diese Pressemitteilung wurde im Auftrag übermittelt. Für den Inhalt ist allein das berichtende Unternehmen verantwortlich.

Anlage: Bild

