




## Mehr Umsatz durch In-Shop-Modul für Käufer-Mailings - Das bewährte SaaS-Shopsystem von Websale wartet mit neuartigem Marketing-Tool auf

Mehr Umsatz durch In-Shop-Modul für Käufer-Mailings - Das bewährte SaaS-Shopsystem von Websale wartet mit neuartigem Marketing-Tool auf - Websale, der führende Hersteller und Betreiber von Shopsoftware-as-a-Service für den leistungsstarken Onlinehandel, stellt seinen Kunden ab sofort das neue In-Shop-Modul "eMarketingManager" zur Verfügung, das den herkömmlichen Newsletter revolutioniert. Mit der Entwicklung des eMarketingManagers unterstützt Websale Versandhändler bei Neukundengewinnung, Kundenbindung und Kundenreaktivierung. Neben dem herkömmlichen Versand von Marketing-Mitteilungen an fest definierte Newsletter-Zielgruppen ermöglicht der eMarketingManager als Neuerung eine personalisierte Ansprache aufgrund des individuellen Kaufverhaltens der Shopkunden. Durch die direkte Verknüpfung mit den Bestelldaten des Shops können Käufergruppen dynamisch selektiert und mit auf sie zugeschnittenen und dadurch besonders konversionsstarken Marketingmitteilungen angeschrieben werden. Der Versender kann dazu eine Kombination von Kriterien wählen, beispielsweise ob in einem definierten Zeitraum gekauft wurde oder nicht, welches Produkt im Shop gekauft wurde oder aus welcher Region die Käufer kommen. Mit dieser intelligenten Weiterentwicklung des klassischen Newsletter-Systems bietet Websale ein weiteres Marketing-Tool zur Steigerung der Konversionen im Shop. Aufgrund der bestehenden Kundenbeziehung dürfen Käufer innerhalb von 24 Monaten nach einem Kauf über neue Angebote informiert werden. So ist es beispielsweise möglich, die Käufer von Verbrauchsgütern nach einem frei definierbaren Zeitraum an eine Nachbestellung zu erinnern. Durch den Zugriff auf die Bestelldaten lassen sich auch "schlafende" Kunden, die lange nicht bestellt haben, gezielt aktivieren. Um solche Kampagnen, ebenso wie die Belohnung von Viel-Käufern, zu verstärken, wurde zusätzlich eine Verknüpfung des eMarketingManagers mit dem Gutscheinmodul des Websale-Shopsystems hergestellt. So kann für jeden Adressaten eines E-Mailings ein individueller, einmalig gültiger Gutscheincode erzeugt werden. Die Erstellung der Marketingmitteilung sowie die Selektion der Zielgruppe erfolgt komfortabel im Backend des Websale-Shopsystems. Der eMarketingManager zeigt für jede Selektion die Zahl der ermittelten Adressen an. So kann der Shopverantwortliche schnell entscheiden, ob die Reichweite eines Mailings ausreichend ist oder ob die Filterkriterien angepasst werden müssen. Mit dem eMarketingManager bieten wir allen Websale-Kunden ein intelligentes und Erfolg bringendes Werkzeug zur individualisierten Käuferansprache, denn solche Mailings sind nachweislich wesentlich erfolgreicher als Mailings mit zielgruppenübergreifenden Angeboten. Durch die direkte Verbindung mit dem Websale-Shopsystem sind keine aufwendigen Installationen, wie bei Fremdsystemen, notwendig. Der eMarketingManager wird lediglich aktiviert und kann sofort genutzt werden", so Johannes W. Klinger, Vorstand der Websale AG. Über die WEBSALE AG: Die WEBSALE AG entwickelt und betreibt umsatzfördernde E-Commerce-Lösungen für den anspruchsvollen, leistungsstarken und erfolgreichen Online-Handel. Als First Mover im Bereich Software as a Service (SaaS) in Deutschland betreibt die WEBSALE AG seit 1996 die WEBSALE-Shopsoftware auf einer sicheren Hochleistungs-Shopserver-Cloud - on Demand. Der sichere und zuverlässige Betrieb der Cloud durch den Hersteller selbst garantiert höchste Qualität und Supportkompetenz. WEBSALE ist die erste und einzige Shoplösung, die eine Vorzertifizierung des TÜV SÜD mit dem Gütesiegel "s@fer-shopping" erlangen konnte. Zu den Unternehmen, die Leistungen der WEBSALE AG nutzen, gehören neben zahlreichen mittelständischen Unternehmen wie Pferdesporthaus Loesdau, Reader's Digest, Soehnle Professional, HERTHA BSC BERLIN, Onlineprinters GmbH, Schecker GmbH, Raceland GmbH und Krämer Pferdesport auch Großunternehmen wie Star Cooperation, Mercedes Benz oder ERGO Direkt. Technologiepartnerschaften bestehen zu namhaften Warenwirtschaftsherstellern, Payment-Providern, Gütesiegelanbietern, Web-Controlling- und Suchlogik-Dienstleistern, Adress- und Bonitätsprüfern sowie Fulfillment- und Logistik-Dienstleistern. Weitere Informationen: WEBSALE AG - Stephanie Emmerich - Knauppstraße 23 - 90547 Stein b. Nürnberg - Tel.: 0911-63221-0 - Fax: 0911-63221-111 - E-Mail: presse@websale.de - Internet: <http://websale.de>  [http://www.pressrelations.de/new/pmcounter.cfm?n\\_pinr\\_=573416](http://www.pressrelations.de/new/pmcounter.cfm?n_pinr_=573416) width="1" height="1">

### Pressekontakt

Websale

86150 Augsburg

### Firmenkontakt

Websale

86150 Augsburg

Weitere Informationen finden sich auf unserer Homepage