E-Mail Retargeting 2.0: Aus Websitebesuchern Kunden gewinnen

E-Mail Retargeting 2.0: Aus Websitebesuchern Kunden gewinnen

Frankfurt, 30.07.2013. E-Mail Retargeting bestand bis dato aus Angeboten an Shopbesucher und E-Mails an Warenkorbabbrecher. Doch nun eröffnen sich Webshop-Inhabern neue Möglichkeiten: Sie erreichen jetzt auch potenzielle Kunden, deren E-Mail Adressen und Permission ihnen nicht vorliegen. Eine neue Variante des E-Mail Retargeting - die die Vorteile des Targetings mit der Reichweite von Mietadress-Kampagnen vereint - ermöglicht so eine überaus effiziente Lead-Generierung. In Frankreich bereits bewährt, macht die rabbit performance GmbH sie nun auch Kunden in Deutschland zugänglich.
Die rabbit performance GmbH präsentiert in Deutschland nun einen neuen Ansatz im E-Mail Retargeting. Er geht einen Schritt weiter als die klassische Variante. Denn jetzt können Shop-Betreiber auch Kaufinteressenten personalisierte Angebote per E-Mail unterbreiten, deren Kontaktdaten und Permission ihnen nicht vorliegen. Und dies gezielt, genau im Moment ihres größten Interesses. In Gegensatz zur bewährten CRM-basierten Version beruht die neue Technik auf dem Prospect Relationship Management. Dabei identifiziert ein spezifisches System die Seitenbesucher eines Online-Shops anhand eines speziellen Cookies. Anschließend ermittelt das System den Eigentümer der E-Mail Adresse und des Opt-Ins. Es verschickt anschließend das individuelle Angebot des Shopbetreibers
an den jeweiligen Lead.
E-Mail Retargeting auf Basis des PRM ist in Frankreich bereits seit Längerem im Einsatz. Über 100 Kunden - darunter viele namhafte Online-Händler - erzielen damit überdurchschnittlich hohe Klick- und Konversionsraten.
Die Vorteile der neuen Variante im E-Mail Retargeting:
- Individuelle Ansprache vielversprechender Leads, deren Opt-In und E-Mail-Adresse nicht vorliegen
- Hohe Personalisierung und Individualisierung für mehr Aufmerksamkeit, bessere Klick- und signifikant höhere Konversionsraten
- Hohe Akzeptanz der Mailings aufseiten der Empfänger durch Relevanz und echte Mehrwerte
- Gezielter Versand verhaltensbasierter Triggermails an tatsächliche Kaufinteressenten unmittelbar
im Moment ihres Klicks
- Faire Abrechnung: Mietadressen-Maillings ohne Streuverluste ganz einfach via CPC abrechnen
Mehr Informationen zum Thema Retargeting erhalten Sie unter: http://www.rabbit-performance.de/e-mail-retargeting/ oder info@rabbit-performance.de
Firmenbeschreibung
Die rabbit performance GmbH (www.rabbit-performance.de) identifiziert und bewertet innovative Technologien zur effizienten Traffic- und Leadgenerierung objektiv und unabhängig. Bei der Auswahl und Analyse der angebotenen Technologien für das Traffic- und Leadmanagement profitieren wir von den bei deutschlands größter, unabhängiger E-Mail Agentur 'rabbit eMarketing' gesammelten Erfahrungen im Online Marketing.

Kontakt
rabbit performance GmbH
Manuel Leschik
Kaiserstraße 65
60329 Frankfurt am Main
069-8600428-600
info@rabbit-performance.de
 http://www.rabbit-performance.de
<img src="http://www.pressrelations.de/new/pmcounter.cfm?n_pinr_=540374" width="1" height="1">

Pressekontakt

rabbit performance

60329 Frankfurt

Firmenkontakt

rabbit performance

60329 Frankfurt

Die rabbit performance GmbH (www.rabbit-performance.de) identifiziert und bewertet innovative Technologien zur effizienten Traffic - und Leadgenerierung objektiv und unabhängig. Bei der Auswahl und Analyse der angebotenen Technologien für das Traffic - und Leadmanagement profitieren wir von den bei rabbit eMarketing gesammelten Erfahrungen im Online Marketing. Die rabbit performance GmbH ist ein Schwesterunternehmen von rabbit eMarketing.