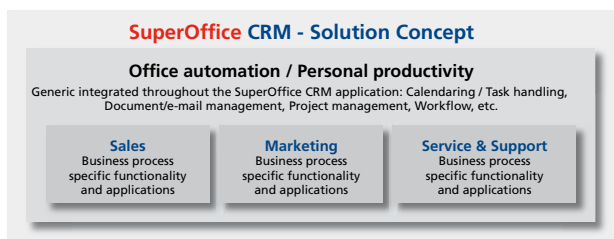


# SuperOffice eJournal til eMarketing

## SuperOffice CRM

SuperOffice eJournal til eMarketing er en integreret del af SuperOffice produktsortiment, der dækker alle forretningsprocedurer og -funktioner med hensyn til personlig produktivitet, marketing, salg, service & support og ledelse.



SuperOffice CRM løsninger er ledende i Europa, hvor de bliver brugt af mere end 11.000 organisationer til henholdsvis support, automatisering og forbedring af kunderelaterede forretningsprocedurer.

For information om andre SuperOffice produkter, se [www.superoffice.dk](http://www.superoffice.dk) eller kontakt SuperOffice Danmark eller en partner.

## Systemkrav

Teknisk dokumentation er tilgængelig på [www.superoffice.dk](http://www.superoffice.dk).

### Headquarters

SuperOffice ASA  
Tlf: +47 23 35 40 00  
[www.superoffice.com](http://www.superoffice.com)

### Sweden

SuperOffice Sweden AB  
Tlf: +46 8 522 33 800  
[www.superoffice.se](http://www.superoffice.se)

### Netherlands

SuperOffice Benelux B.V.  
Tlf: +31 73 6 919191  
[www.superoffice.nl](http://www.superoffice.nl)

### Denmark

SuperOffice Danmark A/S  
Tlf: +45 70 10 22 01  
[www.superoffice.dk](http://www.superoffice.dk)

### United Kingdom

SuperOffice Software Ltd.  
Tlf: +44 870 770 3000  
[info@superoffice.co.uk](mailto:info@superoffice.co.uk)

### Norway

SuperOffice Norge AS  
Tlf: +47 23 35 40 00  
[www.superoffice.no](http://www.superoffice.no)

### Germany

SuperOffice Germany GmbH  
Tlf: +49 231 75 860  
[www.superoffice.de](http://www.superoffice.de)

### Switzerland

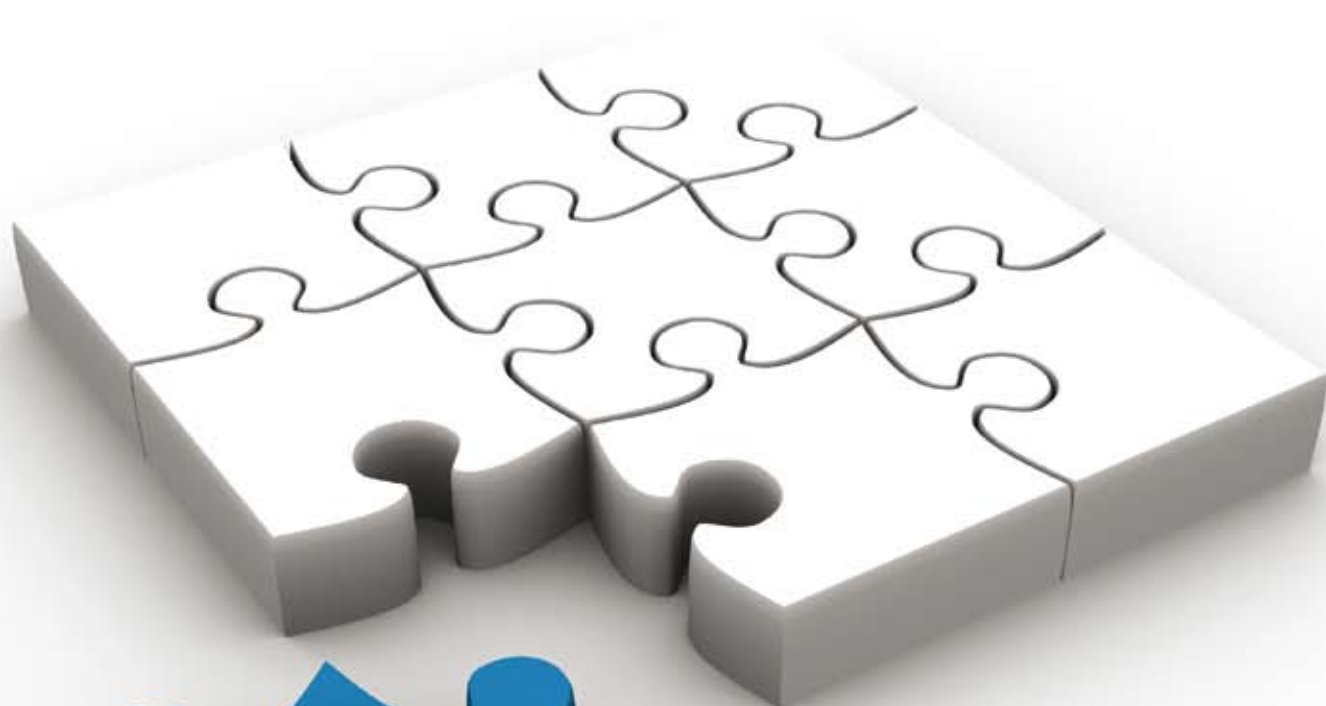
SuperOffice Team Brendel AG  
Tlf: +41 061 338 3737  
[www.superoffice.ch](http://www.superoffice.ch)



**SuperOffice®**

[www.superoffice.dk](http://www.superoffice.dk)

# SuperOffice eJournal til eMarketing



**SuperOffice®**

# SuperOffice eJournal til eMarketing

SuperOffice eJournal til eMarketing er et af markedets mest brugervenlige redskaber til udsendelse af professionelle e-mails og SMS'er. SuperOffice eJournal til eMarketing gør det nemt at sende nyhedsbreve, kampagner og mails til mange kunder ad gangen – endda med et skræddersyet, personligt indhold, baseret på abonnentens interesseområde.

Hvis du definerer målgruppen omhyggeligt, kan eMarketing hjælpe dig til at få sendt det rigtige budskab til de rigtige mennesker på det rigtige tidspunkt i salgsprocessen – og samtidig sikre dig en høj responsrate fra vigtige kundeemner.



## Valgfri eMarketing

SuperOffice eJournal til eMarketing er opbygget, så der kun sendes e-mails til folk, der på forhånd har sagt ja til at modtage dem. Budskaberne kommer derfor kun ud til modtagere, der rent faktisk er interesserede, hvorved det sikres, at personlovgivningen overholdes samtidig med, at markedsføringen får den optimale effekt.

Løsningen kombinerer den bedste teknologi med den højeste brugervenlighed på en så enkel og fleksibel måde, at virksomhederne kan foretage samtlige procedurer selv og bevare sikkerheden helt ud til modtagerne. Om disse omfatter hele eller kun dele af kundeporteføljen, er virksomhedens valg.

## Fordele

- Kosteffektiv og skalerbar
- Opbygger kundeloyalitet gennem jævnlige udsendelser
- Målrettet
- Dynamisk indhold jf segmenter baseret på interesseprofiler i kundedatabasen
- Skaber effektivt mersalg, også tværfagligt
- Måler effekten af de enkelte elementer i hver udsendelse.





## Budskab

Undersøgelser viser, at grafisk præsenterede budskaber virker bedst. SuperOffice eJournal til eMarketing kan præsentere budskabet grafisk ved hjælp af billeder og links, der gør det nemt at navigere. Løsningen laves i 'HTML sensing', så budskabet sendes i et format, som modtageren kan læse (HTML eller ren tekst). Via den integrerede HTML editor kan du udforme grafiske budskaber så let som at skrive et brev i MS Word. Mere avancerede brugere kan kode HTML direkte ind i løsningen og straks se resultatet i preview-displayet.

## SMS beskeder

SuperOffice eJournal til eMarketing er et af de første systemer på markedet, der også understøtter personlige SMS'er. SMS'erne kan enten sendes for sig selv eller vedhæftet dine e-mails.

## Udvalgslistes

SuperOffice eJournal til eMarketing har en funktion, der kan generere undergrupper i SuperOffice CRM databasen baseret på kunde-/produktinformationer. Det er også muligt at importere kundeinformationer fra andre kilder ved hjælp af eksport/import genvejen, eller ved at bruge SuperOffice eMarketing Database integrator.

## Check beskeden før du sender den

Du kan selv teste hvilken besked, der giver den bedste respons, ved at sende forskellige beskeder til en system-genereret samling af tilfældigt udvalgte kunder. Dette gør dig i stand til at tilrette din besked, så den giver størst mulig respons hver gang.

## Kontrollerede mail-forsendelser

Du kan når som helst få en mail-udsendelse frem på skærmen, så du kan være sikker på, at den bliver sendt på en sikker måde, der præsenterer sig godt. Du kan specificere, hvor mange beskeder der skal sendes i minuttet, vælge starttidspunkt for udsendelsen, fordele presset og sende udsendelserne fra flere servere, og du kan vælge et lager-site til billeder, så billederne enten bliver sendt sammen med e-mailen eller bliver gemt på SuperOffice eJournal serveren. Oveni alt dette kan du sende dine mails når som helst – hhv. foretage ændringer undervejs og så fortsætte med den resterende del af udsendelsen bagefter.

## Returpost

Håndtering af retur-mails og opdatering af adresselister er også en vigtig del af eMarketing. Jobskift, nye internetadresser og midlertidige fejl i kundernes infrastrukturer er typiske årsager til, at mails kommer retur. SuperOffice eJournal til eMarketing hjælper dig med at definere, hvordan de forskellige returmails skal håndteres. I tilfælde af midlertidige fejl vil systemet forsøge at sende mailen flere gange. I tilfælde af permanente fejl, er det op til dig at definere, hvornår grænsen er nået. Når den overskrides, bør kunden slettes fra listen.

## Håndtering af abonnemeter

Manuel håndtering af abonnemeter er meget ressourcekrævende. SuperOffice eJournal til eMarketing giver kunderne mulighed for selv at opdatere deres profiler, og henholdsvis tilslutte og framelde sig e-maillister i det webbaserede kundecenter.

## Måling og rapportering

SuperOffice eJournal til eMarketing måler effekten af markedsføringen umiddelbart efter, den er gennemført – med hensyn til hvem og hvor mange der har åbnet deres e-mail, hvor mange der har klikket sig videre til links, og hvor mange der har købt. Netop dette gør e-mailen til det bedste og mest anvendelige, såvel som det mest fleksible og kost-effektive markedsføringsredskab, der findes i dag.