

Versandlösung mailingwork bietet innovative Schnittstelle zu CRM-Systemen

Die Versandlösung mailingwork ist um eine Schnittstelle ergänzt worden, die E-Mail Marketing nicht nur effizienter macht, sondern Unternehmen neue Perspektiven für ihr Kundenbeziehungsmanagement eröffnet.

Die neue Verbindung ermöglicht den Datenaustausch zwischen den bekannten CRM-Systemen WICE CRM und vtiger mit mailingwork. Weitere CRM-Schnittstellen sind in Vorbereitung. Beide Komponenten werden damit zu einem mächtigen Marketingwerkzeug vereint.

Adressdaten mussten bisher händig aus der Kundendatei in E-Mail Versandlösungen übertragen werden. mailingwork importiert ab sofort eine beliebige Auswahl der im CRM-System enthaltenen Kontakte automatisch. Besondere Merkmale des Kunden, wie z.B. Interessen oder Kaufverhalten, können ebenfalls transferiert und zur Gestaltung individueller Kundenmailings benutzt werden. Somit erhält jeder Kunde das für ihn passende Angebot.

Nach durchgeführter E-Mail Kampagne werden die im CRM-System vorhandenen Daten durch neue Informationen aus mailingwork ergänzt. Übermittelt werden können alle aus dem E-Mail Versand resultierenden Sachverhalte, z.B. welche im Newsletter enthaltenen Links der Empfänger angeklickt hat oder ob speziell offerierte Angebote gekauft wurden. Ebenfalls werden die Informationen zu Newsletter-Abmeldungen und Bounces übertragen.

Jörg Arnold, Geschäftsführer von w3work, fasst die Vorteile der neuen Schnittstellenlösung zusammen: "Mit der Integration von mailingwork an CRM-Systeme schaffen wir die Möglichkeit eines effektiven Abgleichs zwischen den Adressdaten aus dem CRM-System und unserer E-Mail Marketing Software. CRM-Anwender können somit unmittelbar in professionelles E-Mail Marketing einsteigen. Das Kundenbeziehungsmanagement wiederum profitiert von der perfekten Profilierung der Kundendaten durch E-Mail Marketing".

Firmenportrait w3work

w3work, 1998 gegründet, ist Spezialist für webbasierte Software im Markt für elektronisches Dialogmarketing. Der Hauptsitz von w3work befindet sich in Memmendorf in Sachsen. Hier arbeiten vierzehn engagierte Menschen, die ihr Handwerk verstehen und mit viel Spaß bei der Arbeit sind. Da die Zufriedenheit ihrer Kunden wichtigstes Kriterium ist, haben sie jederzeit ein offenes Ohr für deren Anliegen. Seit 2008 besteht eine weitere Niederlassung in Nürnberg.

Mit der Versandlösung mailingwork hat w3work eine technisch ausgereifte Software und sehr leistungsfähige Plattform zur Durchführung von crossmedialen E-Mail-, Brief-, Postkarten-, SMS- und Fax-Marketingkampagnen entwickelt. Innerhalb weniger Jahre etablierte sich mailingwork im deutschsprachigen Raum zu einer der führenden ASP-Lösungen. Durch die laufende Implementierung neuer Funktionen bietet w3work eine ständig aktuelle Software in der sich kontinuierlich entwickelnden Welt des E-Marketing.

Heute nutzen mehrere hundert Kunden die Vorteile der Versandlösung mailingwork. Der Vertrieb erfolgt über ein Partnernetz von Agentur-Dienstleistern in Deutschland, Österreich und der Schweiz.

Parallel zum Softwaregeschäft verfügt w3work über den Geschäftsbereich Full-Service-Agentur und führt als Dienstleistungsunternehmen im Kundenauftrag IT-, Web- und Beratungsprojekte durch.