

marketingfaktor ist die Full Service Agentur für wirksames Vertriebsmarketing. Alle Vermarktungsaktivitäten aus einer Hand. Von der Strategie über Marketing bis zum Vertrieb. Lead- und Umsatzstreben statt Schöngesterei. Pragmatisch, partnerschaftlich und bodenständig, dabei erfrischend unkonventionell. Das ist marketingfaktor.

Kontaktieren Sie uns. Wir machen das.



Strategie. Marketing. Vertrieb.
Wir machen das.

MARKETING

Gestaltung und Versendung von Newslettern

IHRE HERAUSFORDERUNG

Sie möchten Ihre bestehenden Newsletter-Kampagnen optimieren oder sind auf der Suche nach einer zielführenden Newsletter-Strategie und einen erfahrenen Dienstleister, der Sie in allen Belangen des Newsletter-Marketing berät und tatkräftig bei der Umsetzung unterstützt? Dann sind Sie bei der marketingfaktor bestens aufgehoben. E-Mail Marketing ist nach wie vor eines der zentralen Kanäle für den

Kundendialog. Zu Recht: E-Mails zählen – gefolgt von der Internetpräsenz Ihres Unternehmens – zu den effektivsten Instrumenten, um neue Kunden zu akquirieren und bestehende Kunden zu binden. Und nicht nur das: Sie sind auch äußerst kosteneffizient. Schenken Sie uns ihr Vertrauen. Wir machen das.

UNSERE LÖSUNG

- » Analyse und Optimierung bestehender Newsletter-Kampagnen
- » Entwicklung einer zielführenden Newsletter-Strategie und effektiver Newsletter-Maßnahmen
- » Gemeinsame Zielgruppendefinition und Generierung hochwertiger Adresslisten
- » Ansprechende, grafische Gestaltung und Texten von personalisierten, zielgruppenkonformen Ansprachen und Inhalten
- » Responsive Design: Lesbarkeit auf dem PC, Tablet, Smart Phone und allen mobilen Endgeräten
- » Transparentes Reporting zur Erfolgskontrolle (Öffnungsraten, Klicks etc.)

IHR NUTZEN

- » Full Service: Von der Konzeption und Programmierung über die Corporate Design konforme Gestaltung und das Texten bis hin zum regelmäßigen Versand und Erfolgscontrolling
- » Nutzung eines reichweitenstarken Instruments zur Gewinnung von Neukunden
- » Kundenbindung und Generierung von Zusatzverkäufen durch Up- und Cross-Selling bei Bestandskunden
- » Sicherstellung der vom Gesetzgeber für dieses Medium vorgegebenen datenschutzrechtlichen Vorgaben
- » Reduzierung der Abmahnungsgefahr und Vermeiden einer Abwanderung von Kunden