

emi sync

CustomerOne Evalanche Connector

CustomerOne.



The screenshot displays the CustomerOne interface. On the left, a navigation pane shows various application tiles such as Administration, Cockpit, Mehr Cockpits, Picasso-Suche, Kalender, Kundensparten, Sales Modul, Fuhrparkkalender, Aufgaben, Reklamationen, Verkaufschancen, Service-Fahrzeuge, Vorgangs-Fahrzeuge, Dokumente, Kontakt-Berichte, Angebote, Reports, Weitere, and Einstellungen. The main area is titled 'Campaign Designer' and shows a workflow diagram for 'Beispiel Nurture Kampagne 1'. The workflow consists of several steps: 'Start' (Dynamisch, 636), 'eMailing versenden' (0/636), 'Wartezeit' (36/600), 'Profil prüfen' (0/600), 'eMailing versenden' (3/352), 'Wartezeit', 'Profil ändern' (0/200), and 'Wartezeit' (29/200). A sidebar on the right lists actions and conditions under 'Start & Ende', 'Aktionen', and 'Bedingungen'.

CustomerOne Evalanche Connector

CRM meets Marketing Automation für Sales und Aftersales

Verbinden Sie mit unserem Connector **CustomerOne** und **Evalanche**. Mit der Anbindung an Evalanche integrieren Sie eine professionelle, webbasierte Marketing Automation in Ihr CustomerOne.

Für Sales und Aftersales.

Firmen- und Filialübergreifend.



Ihr Nutzen: Automatisierende und selbststeuernde Prozesse, professionelle Kampagnen und maßgeschneiderte Mailings, die Sie ohne Programmierkenntnisse in den verschiedensten Formaten erstellen, personalisieren und an ausgewählte Adress- und Fahrzeuggruppen versenden können.



Startschuss in CustomerOne: Erstellen Sie Ihre Marketing Automation-Kampagnen in Evalanche auf Basis Ihrer qualifizierten Kunden- und Interessentendaten aus CustomerOne.



Wir können Fahrzeuge: Mit der Integration von Fahrzeugverteilern können Fahrzeuginformationen zusammen mit dem Halter, Fahrer, Käufer oder Fuhrparkleiter für Ihre Kampagnen verwendet werden.



E-Mail-Dubletten? Kein Problem: Mit unserem innovativen Profilkonzept werden Evalanche-Mailings und Profilinformatoren immer in allen CustomerOne-Adressen dokumentiert, welche die angeschriebene E-Mail-Adresse enthalten.



360°-Sicht mit Evalanche-Aktivitäten: Die Kunden- und Fahrzeugakte beinhaltet die über Evalanche versandten Mailings. Mit den Aktivitäts- und Profil-Scores bewerten Sie die Qualität Ihrer Leads und starten automatische Folgeaktionen in CustomerOne.

Auf einen Blick

- Kunden und Fahrzeuge in Evalanche verwenden
- Dank innovativem Profilkonzept immer eine vollständige Kundenakte – auch bei E-Mail-Dubletten.
- Leistungsstarkes technisches Framework emi sync mit schnellem Datenabgleich
- Transparenz über Bounces, Abmeldungen und Newsletter-Anmeldungen
- Aktivitäten und Profilscores für automatische Folgeaktionen und Leadqualifizierung in CustomerOne
- 360° Dokumentation von Mailings in CustomerOne

Jetzt informieren

Tipp: Nutzen Sie zusätzlich unsere innovativen **Magic Verteiler**. Halten Sie damit Adressverteiler und Fahrzeugverteiler automatisiert auf Basis selbst definierter Reportansichten aktuell und sorgen Sie für einen kontinuierlichen Datenfluss zu Evalanche.

Sie möchten mehr über den CustomerOne Evalanche Connector erfahren? Wir beraten Sie gerne!

emkada GmbH & Co. KG
Tel: +49 721 986142-0
info@emkada.de
www.emkada.de

