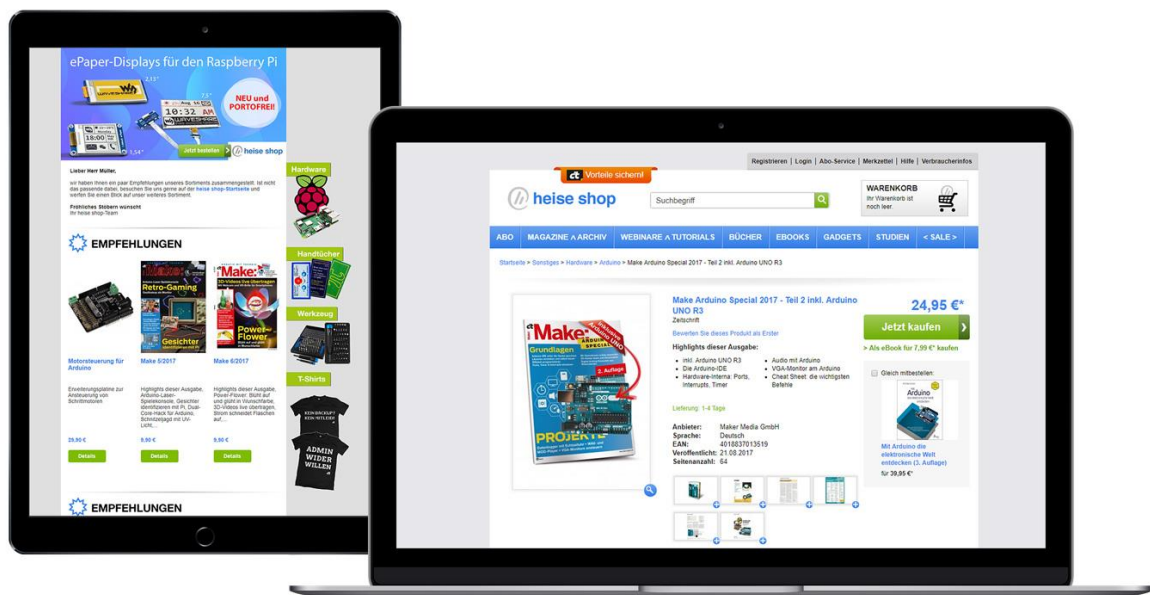


Pressemitteilung

Heise Medien steigert Shop-Umsätze mit Newslettern von Inxmail

Individuelle Produktempfehlungen bedienen aktuelle Kundenbedürfnisse

Freiburg, 03.09.2018. Die Heise Mediengruppe setzt Newsletter mit individuellen Kaufempfehlungen aus ihrem Online-Shop mit Inxmail um. Die flexible Anbindung der E-Mail-Marketing-Lösung Inxmail Professional an die bestehende Systemlandschaft von Heise ermöglicht dabei eine gezielte Aussteuerung der personalisierten Kampagnen-Mailings. Mit den Next-Best-Offer-Newslettern steigerte Heise die Shop-Umsätze, die durch den Newsletter generiert werden, um rund 20 Prozent.



Heise Medien bewirbt mit Next-Best-Offer-Kampagnen Produkte aus seinem Online-Shop und steigerte damit die Shop-Umsätze, die durch den Newsletter generiert werden, um rund 20 Prozent. Die Empfänger erhalten monatlich per Newsletter Empfehlungen in Form von Topseller-Produkten und individuellen Empfehlungen, die sich an ihrem bisherigen Kaufverhalten orientieren. Mit den Kaufempfehlungen per Newsletter bedient Heise die Bedürfnisse seiner Kunden und erhöht die Kaufwahrscheinlichkeit. „Aufgrund der Relevanz der Produktempfehlungen werden die

INXMAIL

Unternehmensnachrichten | E-Mail-Marketing-Benchmark 2018: Inxmail stellt aktuelle Kennzahlen vor

Artikel im Newsletter häufiger angeklickt und landen öfter im Warenkorb“, erklärt Niklas Grocholl, Data Scientist bei Heise Medien.

Flexibel integrierte Systeme

„Bei der Umsetzung der Newsletter war uns wichtig, dass sich die E-Mail-Marketing-Lösung flexibel in unsere Systemlandschaft einfügt“, erklärt Claas Blume, CRM-Manager bei Heise Medien. Die E-Mail-Marketing-Lösung [Inxmail Professional](#) sollte dafür nahtlos an das Online-Shop- und CRM-System sowie die Data-Mining-Software und das Kampagnenmanagement-Tool DynaCampaign angebunden werden. „Inxmail Professional arbeitet reibungslos mit unseren Systemen zusammen und die Inxmail Experten haben uns von der Konzeption bis zur Umsetzung kompetent begleitet“, berichtet Grocholl. „So konnten wir unsere individuellen Kaufempfehlungen schnell und effizient umsetzen.“

Zudem entwickelte Inxmail im Design des Heise Online-Shops ein Newsletter-Template, das eine einfache Mailing-Erstellung mit einem professionellen Auftritt ermöglicht. Das Design der Farben, Buttons und Elemente in den Newslettern ist auf den Online-Shop abgestimmt und ermöglicht eine durchgängige Kommunikation mit hohem Wiedererkennungswert. „Gemeinsam mit unserem projekterfahrenen Partner Dymatrix haben wir mit Heise Medien die Anforderungen in einem Konzeptionsworkshop im Detail definiert“, beschreibt Inxmail CEO Peter Ziras die Zusammenarbeit. „So konnten wir die Heise Mediengruppe bei der Umsetzung optimal begleiten.“

Umsatzplus von 20 Prozent

Mit den Next-Best-Offer-Kampagnen steigerte Heise Medien die Wahrscheinlichkeit, dass Kunden Artikel im Newsletter anklicken und in den Warenkorb legen. Die kundenzentrierte Ansprache wirkte sich zudem positiv auf die Kundenbindung aus. Die Zahlen belegen: Seit der Einführung der Maßnahme sind die Shop-Umsätze, die durch den Newsletter generiert werden, um rund 20 Prozent gestiegen. Das bestätigt auch Blume: „Den Erfolg der Next-Best-Offer-Newsletter merken wir spürbar an den gestiegenen Umsätzen im Heise Online-Shop“. Auch zukünftig plant die Mediengruppe das Layout und die Angebote seiner Newsletter weiter zu optimieren.

Die vollständige Case Study mit Details zur technischen Umsetzung steht auf der [Inxmail Website](#) zur Verfügung.

Über Heise Medien

Heise Medien steht für hochwertigen und unabhängigen Journalismus. Der Verlag publiziert mit c't und iX zwei erfolgreiche Computertitel, das zukunftsweisende Technologiema­gazin Technology Review sowie das mehrfach ausgezeichnete Online-Magazin Telepolis. Der Internet-Auftritt heise online ist das Leitmedium für deutschsprachige Hightech-Nachrichten. Mit Konferenzen, Seminaren und Workshops spricht heise Events ein gehobenes IT-Fachpublikum an. www.heise.de

Über Inxmail

WWW.INXMAIL.DE

Mit knapp 20 Jahren Erfahrung ist Inxmail Pionier der Software-Entwicklung im E-Mail-Marketing. Inxmail begleitet seine Kunden und Partner mit überzeugendem Service und baut deren Potentiale zielgerichtet aus. Dafür schöpft das Unternehmen aus einem breiten Portfolio an Technologie und Service. Die Lösungen werden flexibel den spezifischen Kundenanforderungen angepasst. Mit Inxmail setzen über 2.000 Kunden in mehr als 20 Ländern erfolgreiche E-Mail-Marketing- und Multi-Channel-Kampagnen um.

AUSZEICHNUNGEN UND ZERTIFIZIERUNGEN



Pressekontakt

Inxmail GmbH | Lorina Kraus | Public Relations | Wentzingerstr. 17 | 79106 Freiburg
T + 49 761 296979-314 | F + 49 761 296979-9 | presse@inxmail.de | www.inxmail.de