

SuperOffice Caesar for BizWizard

Koppla ihop Caesar webCRM med BizWizard från Netoptions.

Vilka kunder läste ert senaste nyhetsbrev? Var några e-postadresser fel?

Vilka produkter skapade intresse, och vilka typer av kunder vill ha mer information?

Med hjälp av Caesar for BizWizard kan du använda denna kunskap för att göra ert marknadsarbete mer effektivt och kraftfullt.

Att kommunicera via e-post är idag en viktig kanal för marknadsbearbetning. Ni gör det säkert redan, men vilken information får ni med er, och hur kan den användas för framtida aktiviteter?

Caesar for BizWizard fungerar som en brygga mellan **Caesar CRM** och BizWizard. Målgruppen definierar du i **Caesar Saint**, där du har tillgång till hela CRM-databasen. Sedan designar du utskicket i BizWizard och hämtar upp målgruppen från **Caesar webCRM**.

I takt med att respondenterna svarar kan du återföra viktig information direkt till **Caesar webCRM**. Med hjälp av denna kunskap kan du fortsätta att bearbeta målgruppen på ett effektivt sätt.

För varje utskick du gör vet du lite mer om era kunders behov och önskemål.

Öka räckvidden av ditt CRM-system

Med kopplingen mellan **Caesar webCRM** och BizWizard kan du automatiskt lagra all relevant information om en kontaktperson eller en målgrupp direkt i **Caesar webCRM**.

När ni gör ett utskick kan du exempelvis se om meddelandet studsat för att e-postadressen är fel, om en person öppnat meddelandet, och vilka länkar i e-postmeddelandet som personen klickat på.

Genom att designa e-postmeddelandet på ett smart sätt, och länka till mer information kan du enkelt mäta intresset för olika produkter och tjänster, men också se vilka personer som är mest aktiva och vilka som verkligen läser det ni skickar ut.

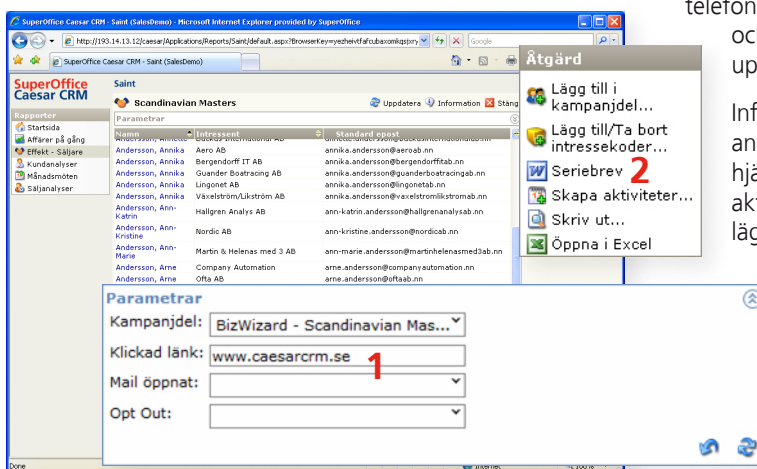
Eftersom informationen återförs till **Caesar webCRM** kan du använda den för vidare bearbetning. Kanske vill du skicka ut inbjudan via brev om den inte kommer fram via e-post, eller komplettera utskicket med en uppföljning på telefon. Till de som tackat ja vill du skicka en bekräftelse, och om någon saknar korrekt e-postadress ska den uppdateras eller kontaktpersonen tas bort.

Information om studsar, klick på länkar etc kan du använda som parametrar i **Caesar Saint**, och med hjälp av resultatet kan du enkelt skapa en ringlista med aktiviteter, lägga till personer i en ny målgrupp och lägga till eller ta bort intressekoder.

Arbetsätt

Att arbeta med e-postmarknadsföring är en effektiv kanal för att kommunicera med dina kunder och prospekter. Rätt använd kan den bli en viktig del av er marknadskommunikation. Det är fortfarande lika viktigt att strukturera och planera marknadsarbetet på ett bra sätt, men när du har all information till ditt förfogande kan du göra det mycket mer effektivt.

Ett vanligt arbetsflöde när du kommunicerar med dina kunder via e-post kan se ut så här:



1. I Caesar Saint kan du enkelt se vilka som öppnat utskicket och om de klickat på någon länk.
2. Utifrån kontaktpersonerna i listan kan du skapa en ny målgrupp, skicka seriebrev eller skapa uppföljningsaktiviteter.

1. Definiera syfte och målgrupp

Vem vill du nå? Vilket är budskapet? Hur vill du att respondenten ska agera?

Du känner igen frågeställningarna, och de är fortfarande viktiga komponenter för att du ska nå det resultat du önskar. Svaret på frågorna styr allt från målgrupp till hur själva utskicket ska designas.

2. Ta fram och trimma målgruppen

När du definierat vilka du letar efter är det dags att söka fram målgruppen. Detta arbetet gör du i **Caesar Saint**. Genom att kombinera olika parametrar får du fram en lista med kontaktpersoner. Blir målgruppen för stor eller för liten kan du enkelt skruva lite på parametrarna. Med ett klick kan du sedan lägga till personerna i en målgrupp. Vill du vidga urvalet kan du lägga till personer från flera rapporter i samma målgrupp.

Du kan också distribuera ansvaret till den som sitter närmast kunden. Genom att skapa en rapport som automatiskt tar fram ett intressant urval anpassat för respektive säljare kan de enkelt välja vilka av deras kontaktpersoner som ska ingå i målgruppen.

3. Designa utskicket

Nu börjar arbetet i BizWizard. Du hämtar målgruppen och lägger till den i en mottagarlista. Sedan designar du utskicket så att det passar målgruppen. Om du vill kan du ha olika utseende och budskap beroende på vilka egenskaper som finns registrerade på kontaktpersonerna i **Caesar webCRM**.

4. Mottagarna läser och agerar

När en mottagare svarar kan detta automatiskt lagras i **Caesar webCRM**. Informationen sparas som egenskaper på kontaktpersonen, och kan sedan användas från **Caesar webCRM** för vidare bearbetning.

Du kan också själv exportera utfall och statistik från ett utskick direkt till **Caesar webCRM**.

Caesar webCRM och BizWizard

CRM-systemet är den naturliga platsen för att lagra information om kunder och kontaktpersoner. Med hjälp av **Caesar webCRM** kan du kategorisera kunder och kontaktpersoner. Det kan vara kundsegment och befattning, vad de är intresserade av eller vilka aktiviteter och affärer ni gjort tillsammans tidigare. Här finns också aktuell e-postadress och andra kontakttuppgifter.



Har du använt **Caesar Campaign** har du tillgång till historik om kampanjer och utskick. Det kan vara vilka som varit på ett seminarium, vilka som inte kunde komma, vilka som svarade och vad de svarade.

BizWizard eMarketing Suite är en moduluppbyggd programvara som via e-post, Internet och mobiltelefonier ger stöd i arbetet med marknadsföring, försäljning och kundservice. Systemet ger användarna en gemensam arbetsplattform med rik funktionalitet för att, utan externa verktyg, producera, distribuera, mäta och följa upp nyhetsbrev, produktinformation, kampanjer, events, inbjudningar, utbildningar och undersökningar.

Med hjälp av **Caesar for BizWizard** kan du koppla ihop systemen, och tillsammans erbjuder de en ny dimension på marknadsarbetet. Tack vare de rika möjligheterna till återföring till **Caesar CRM** kan du enkelt bygga nya kampanjer baserat på hur en person agerat tidigare, och vad den är intresserad av.

Sammanfattning

Att kommunicera via e-post är idag en viktig kanal för marknadsbearbetning. Genom att koppla ihop BizWizard med **Caesar CRM** säkerställer du att ni har all kunskap om kunden samlad på ett ställe.

I ett nötskal

- Rätt information till rätt person, vid rätt tillfälle
- Effektivare marknadsbearbetning när kundernas intressen och hur de agerar sparas automatiskt i CRM-systemet
- Ökad kundlojalitet



SuperOffice®

www.caesarcrm.se

SuperOffice Business Solutions utvecklar, säljer och implementerar Caesar CRM, och är en del av SuperOffice-gruppen. För mer information om **SuperOffice Caesar CRM** kontakta oss på caesarforum@superoffice.se.