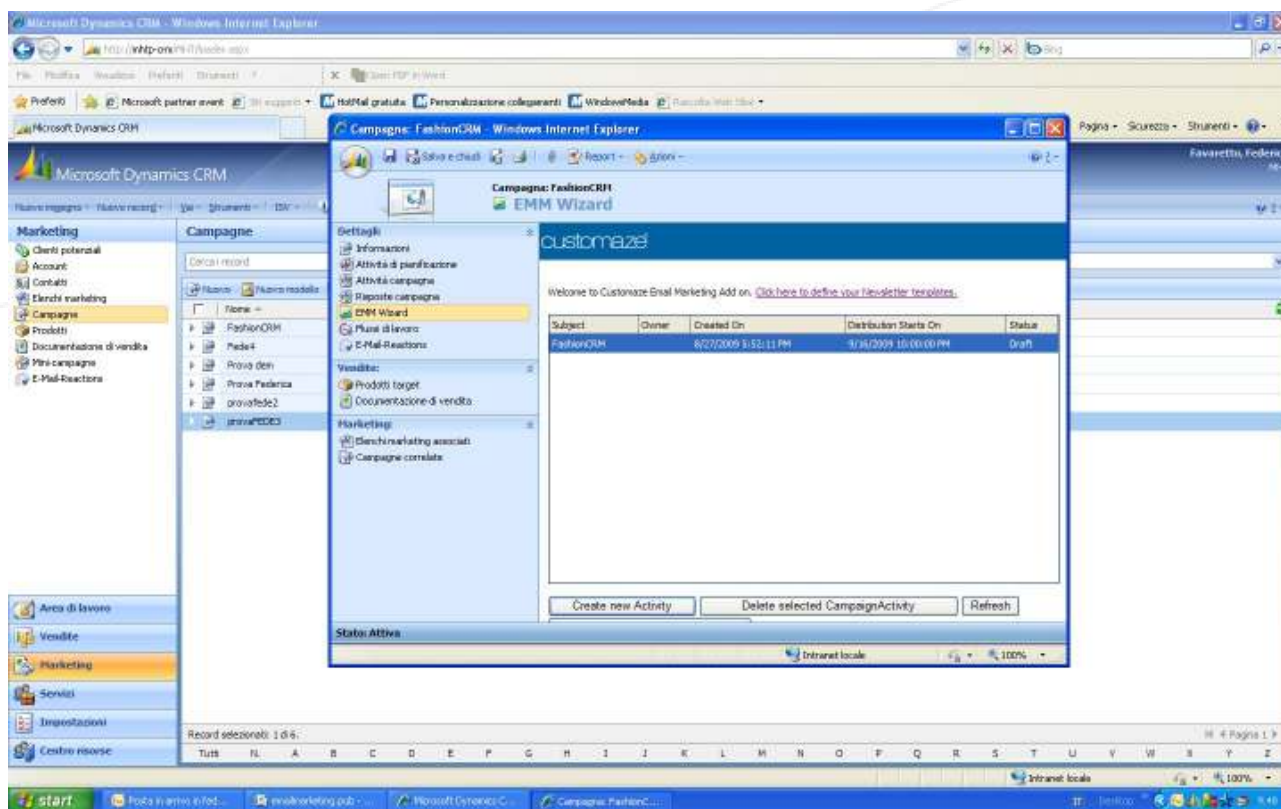


# EmailMarketing.CRM

MHT&Reno, Microsoft Dynamics Partner con una **decennale esperienza in progetti informatici**, presenta **EmailMarketing.CRM**, la soluzione per gestire in totale autonomia le comunicazioni commerciali con i clienti propri o potenziali. In modo veloce ed intuitivo l'ufficio marketing può pianificare, realizzare ed inviare campagne di mass mailing promozionale, newsletter, inviti agli eventi o comunicazioni informative. Lo strumento estende le funzionalità di Microsoft Dynamics CRM, consentendo di avere un feedback immediato dell'efficacia del messaggio e dell'interesse suscitato nel destinatario, arrivando a tracciare l'apertura dei messaggi e gli eventuali click di approfondimento. La soluzione consente agli utenti marketing di creare, grazie ad un'interfaccia di editor, i contenuti testuali e grafici.



## VANTAGGI PER L'AZIENDA

- Verifica immediata dell'interesse generato dal messaggio
- Gestione totalmente autonoma di grafica e contenuti del mail marketing aziendale
- Avvicinamento al mercato in modo semplice ed efficiente
- Pianificazione a lungo termine degli invii
- Integrazione totale con Microsoft Dynamics CRM

## VANTAGGI PER L'UFFICIO MARKETING

- Automazione dei processi di mass mailing
- Gestione con un unico strumento delle campagne e degli interessi suscitati
- Soluzione integrata semplice da usare
- Gestione di:
  - \* Liste contatti
  - \* Testi e grafica delle email
  - \* Feedback dei destinatari
  - \* Distribuzioni pianificate in momenti diversi
  - \* Campagne di prova

## FUNZIONALITÀ IN SINTESI

<b>totale integrazione con Microsoft Dynamics CRM</b>	EmailMarketing.CRM invia le tue mass email direttamente dall'interno di Microsoft Dynamics CRM. Questo approccio offre numerosi e importanti vantaggi: nessun bisogno di sincronizzazioni di indirizzi, utilizzo delle liste presenti in CRM, tracciabilità degli invii nello storico dei clienti, interfaccia user-friendly; training rapido.
<b>click Analisi</b>	Ad ogni invio mail c'è una tracciatura dei click generati. Perciò ogni link messo in evidenza può essere utile a verificare l'interesse del potenziale cliente sapendo che i feedback vengono registrati direttamente in Microsoft Dynamics CRM, come record native e sono visibili
<b>traccia dell'apertura delle mail</b>	Questa funzionalità agisce come la precedente, con un link nascosto: quando il cliente riceve l'email, un segnale viene mandato in risposta al CRM. Si crea quindi un'Email Reaction che viene registrata come
<b>workflow attivo</b>	Dynamics CRM viene automaticamente aggiornato grazie all'Email Reaction. Le possibilità che offre sono diverse: aggiungere i clienti a una Lista di Marketing se cliccano su un particolare link, inserire un timer che consenta di vedere quando il cliente apre la mail per la prima volta e assegnare alla forza vendita dei compiti qualora ciò non avvenga, pianificare semplici sondaggi.
<b>motore di gestione campi avanzato</b>	Abbiamo creato un completo sostituto del motore di gestione campi CRM, con molte più funzionalità: i campi per inserire testi diversi che variano da genere, lingua o altri attributi dei clienti; quelli delle interrogazioni per sapere informazioni diverse, per esempio la data dell'ultima telefonata fatta a un cliente; quelli per semplificare la costruzione di un template come le firme, le testate e i piè di pagina. Si possono anche aggiungere allegati alla tua campagna Email.

