



Retail im Wandel: Digital Commerce ist das neue Normal

Marketing Cloud ProCampaign unterstützt Brands und Shops mit neuen Features, die die Herausforderung Retail 2021 annehmen.

Bremen, Januar 2021. Nicht erst seit restriktiven Corona-Zeiten befindet sich der Einzelhandel in einem rasanten Change-Prozess. Notwendige Digitalisierungen, gestiegene Kundenansprüche, Omnichannel-Präsenz und der Wunsch nach Sicherheit fordern den Markt heraus. Fest steht, dass der Umsatz kommender Monate hauptsächlich online gemacht wird und Markeshops sowie Marketplaces zu Hauptvertriebskanälen avancieren. Wer seine Produkte im Kern über E-Commerce verkauft, muss also zusehen, dass er Kundenansprüche erfüllt und Konsumenten an den Shop bindet. Die Marketingautomation ProCampaign hält hierfür das passende Feature-Update 2021 bereit:

ProCampaign Retail Feed: Die Erstellung von Newslettern bleibt trotz aller Automation oft noch eine händische und fehlerbehaftete Angelegenheit. Anbieter, die nicht über den Luxus eines Produktinformationsmanagements, kurz PIM, verfügen, freuen sich über die neue Funktion. Sie flicht Produkt- und Artikeldaten direkt aus dem Shopping-Feed in den Newsletter ein.

ProCampaign Recommendation KI: Generische Kundenansprache für eine anspruchsvolle Audience ist weder zeitgemäß noch zielführend – oft fußen die vermeintlich personalisierten Angebote auf einer zu wackligen Datenbasis. ProCampaign mit seinem zentralen Daten-Hub zeichnet ein umfassendes Bild des Kunden. Die KI wertet Produktkäufe aus und erstellt für jedes Kundenprofil individuelle Prioritätenlisten mit Produktvorschlägen. Diese spielt ProCampaign via personalisierter E-Mail, im Newsletter oder Online-Shop aus und berücksichtigt automatisiert Produkt-Bundles sowie Saison- und Promotion-Artikel.

ProCampaign Loyalty: Der Zeitpunkt, Kundenkarten und Clubs anzubieten, ist spätestens jetzt gekommen. Bonus- und Coupon-Aktionen steigern nicht nur das Engagement, sondern auch die Bereitschaft des Kunden, persönliche Daten preiszugeben. Umfangreichere Daten führen zu mehr Personalisierungsoptionen und diese zu gesteigertem Umsatz. Über das Loyalty-System verwalten Markenartikler und Store Brands Kundenkarten und Treuekonten für das individuelle oder gemeinschaftliche Sammeln von Bonuspunkten sowie für die Umsetzung von Cashback-Aktionen. Dabei verbindet das Programm Online- und Instore-Aktivitäten von Konsumenten so, wie es der unternehmensspezifischen Retail-Strategie entspricht. Neben Einkäufen belohnt ProCampaign auch Engagement wie die Anmeldung zum Newsletter oder die Bewertung von gekauften Produkten.

Pressekontakt

Borgmeier PR | Tanja Muhme & Rebecca Hollmann / Rothenbaumchaussee 5 / 20148 Hamburg
Tel.: 040/413096-15 / E-Mail: muhme@borgmeier.de



ProCampaign Permission Management: Jede erfolgreiche Kampagne startet mit dem schriftlichen Einverständnis des Adressaten. Dieser Kernaussage folgend, bietet die Software eine DSGVO-konforme Verwaltung aller Permission- und Legal-Texte. Im Hub liegt für jedes Kundenprofil die temporäre Version der Einwilligung vor, die der Kunde abgegeben hat. Aktualisiert ein Unternehmen oder Shop seinen Einverständnis-Text, so kann der Marketer ein gezieltes Mailing an alle Kunden verschicken, bei denen das Opt-in der aktuellen Version fehlt. Alle Funktionalitäten, alle Kundendaten sind in die zentrale Datenbank integriert und werden von hier aus gesteuert.

Über ProCampaign: ProCampaign ist der sichere Customer Engagement Hub der Consultix GmbH mit Sitz in Bremen. Die Digital-Marketing-Software trägt als einzige Lösung am Markt das Europäische Datenschutz-Gütesiegel European Privacy Seal (EuroPriSe) und ist damit die Antwort auf die Datenschutzgrundverordnung (DSGVO) in Deutschland sowie auf die General Data Protection Regulation (GDPR) aller EU-Mitgliedsstaaten. Namhafte international agierende Unternehmen betreuen mit diesem plattformbasierten Produkt für Kundenkommunikation und -Management sowie Kampagnenführung weit über 100 Millionen Kundenprofile in mehr als 50 Ländern. Mehr Informationen unter www.procampaign.de

Pressekontakt

Borgmeier PR | Tanja Muhme & Rebecca Hollmann / Rothenbaumchaussee 5 / 20148 Hamburg
Tel.: 040/413096-15 / E-Mail: muhme@borgmeier.de