prudsys RDE | Newsletter

- Hohe Klick- und Öffnungsrate der Newsletter
- Relevante Content- und Produktempfehlungen
- Steigerung des Umsatzes

Das prudsys Modul RDE | Newsletter generiert automatisch für jeden einzelnen Empfänger individuellen Inhalt (Produktempfehlungen, Content etc). Basis der Empfehlungsberechnung sind das Surf- und Kaufverhalten im Online Shop, Informationen über historische Warenkörbe sowie das Klickverhalten im elektronischen Newsletter.

Das Modul prudsys RDE | Newsletter ermöglicht ohne manuellen Aufwand die individuelle Ansprache jedes einzelnen Kunden im Newsletter. Hierfür werden sowohl Profilinformationen als auch historische Transaktionsdaten herangezogen. Sind diese nicht verfügbar, spielt das System Topseller aus, die anhand der Kundenreaktion fortlaufend und in Echtzeit im Hinblick auf ihre Relevanz für den Empfänger optimiert werden.

Somit verringern Sie die Abmelderate des Newsletters, erhöhen die Öffnungsrate und verbessern die Kauf-Conversion. Das Modul RDE | Newsletter kann ebenfalls für die Ermittlung persönlicher Inhalte für konventionelle Mailings in Papierform eingesetzt werden.

Vorteile

- Berücksichtigung des Nutzerverhaltens durch Echtzeit-Lernen
- Optimale Ausschöpfung des Cross- and Up-Selling Potenzials
- Berücksichtigung von Warenverfügbarkeiten
- Nutzung bestehender Versendesysteme und -prozesse
- Vollautomatische Arbeitsweise (Install-and-Forget)

Funktionsweise

Das Modul RDE | Newsletter enthält alle nötigen Funktionen zum Ausspielen von individuellen Empfehlungen bzw. Content sowohl im elektronischen Newsletter als auch in Printmailings. Die Berechnung der individuellen Empfehlungen erfolgt analog zum Modul RDE | Recommendations zum einen durch die Auswertung historischer Transaktionsdaten und zum anderen durch Echtzeit-Lernen. Der individuelle Newsletterinhalt wird beim Öffnen durch den Empfänger dynamisch und in Echtzeit generiert. Intelligente Newslettertemplates erlauben zudem eine weitere Nutzung vorhandener Versendesysteme und -prozesse.

Key features: prudsys RDE | Newsletter

Algorithmen (Algorithmenanzahl 34) z.B.:

- Warenkorbanalyse vgl. Amazon Item2Item Collaborative Filtering
- Sequenzanalyse und Sequenzielle Warenkorbanalyse
- Reinforcement Learning

Integrierte Erfolgsmessung:

- Unterstützung von A/B- und multivariaten Tests
- Beliebige Anzahl möglicher Kontrollgruppen
- 23 statistische Parameter (z.B. Klicks, Conversion Rate, Gesamtumsatz, Umsatz durch Empfehlungen)

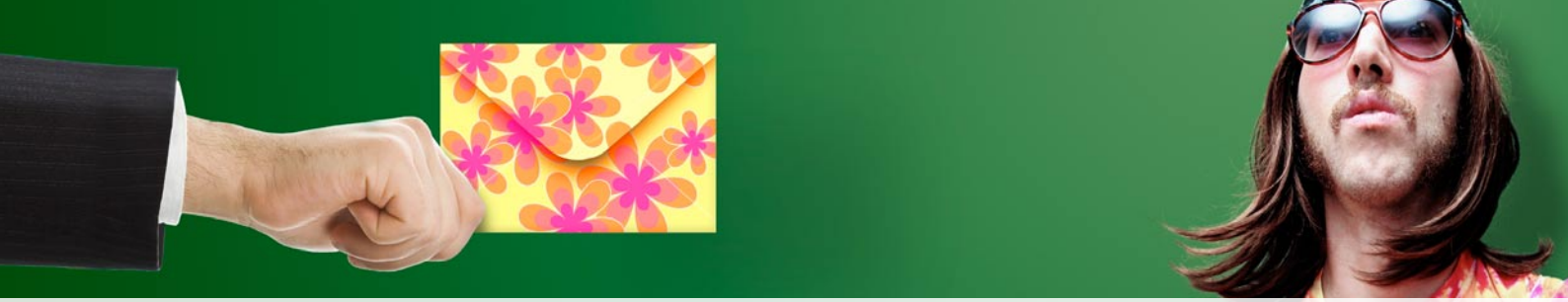
Ausgabekanäle:

- Elektronische Newsletter
- Printmailings

Einsatzgebiete:

- Personalisierte Produktempfehlungen
- Personalisierter Content

FL_RDE-RE_060511



Kundenbindung durch Newsletter Personalisierung

Steigern Sie die Akzeptanz und Conversion von Newsletter Kampagnen und transaktionalen Mailings durch individuelle Inhalte mit hoher persönlicher Relevanz.

- Steigerung der Kauf-Conversion
- Erhöhung der Öffnungsraten
- Reduzierung der Abmeldungen

Ein Kundenmailing ist nur dann erfolgreich, wenn es dem Empfänger durch relevante Inhalte einen konkreten Mehrwert bietet. Newsletter, die durch ihre Inhalte überzeugen, verringern nicht nur die Abmelderate, sondern verfügen über höhere Öffnungsraten und eine bessere Kauf-Conversion.

Ein erster Schritt ist die Segmentierung der Empfänger in Interessensgruppen und die individuelle Ansprache. Individuelle Ansprache bedeutet allerdings mehr, als nur die Anrede im Mailing zu personalisieren. Heute gilt es vielmehr, im Newsletter bzw. Mailing Inhalte mit einer hohen persönlichen Relevanz für den Leser zu platzieren. Basis für eine derartige Personalisierung von Inhalten sind die Klick-, Warenkorb- und Kaufhistorie sowie Suchanfragen, Wunschlisten und weitere verfügbare Profilinformationen des Adressaten aus verschiedenen CRM-Systemen sowie aus dem Online Shop.

Aus diesen Daten und dem Wissen über das Verhalten aller Kunden lassen sich mit dem Modul prudsys RDE | Newsletter automatisch Produkt- und Content Vorschläge mit der für den jeweiligen Empfänger höchsten Relevanz berechnen. Dabei erfasst das Modul die Reaktionen der Kunden auf die Empfehlungen und passt die Empfehlungsregeln in Echtzeit an das Kundenverhalten an. Selbst bei wenig oder nicht verfügbaren historischen Daten werden die Angebote im Newsletter fortwährend optimiert, da die Reaktion jedes Empfängers die Empfehlungen in den nachfolgend geöffneten Mailings beeinflußt. Für Kunden ohne Profil- oder Transaktionsdaten, spielt das System zunächst Topseller aus und optimiert diese Empfehlungen anschließend basierend auf dem Reaktionsverhalten der Empfänger.

Arbeitet die prudsys RDE zudem auch im Online Shop, basieren die Empfehlungen stets auf den dort aktuellen Verhaltensmustern der Kunden. Änderungen im Kaufverhalten (z.B. aufgrund Wetteränderungen) sorgen automatisch für ein Update der zugrunde liegenden Regeln. Wird der jeweilige Empfänger im Online Shop erkannt, werden zudem dessen aktuelle Interessen bei der Generierung von Newsletterinhalten einbezogen und sichergestellt, dass bereits bestellte Artikel nicht als Empfehlung angezeigt werden.

Die Newsletter Personalisierung lässt sich mit jedem Versendesystem für HTML-Newsletter einsetzen. Personalisierte Angebote lassen sich ergänzend zum Newsletter auch in transaktionalen Mailings (Rechnung, Bestellbestätigungen oder traditionellen Anschreiben per Post) ausspielen.

Ihre Ansprechpartnerin

Tina Stopp
Leitung Vertrieb
Tel.: +49 371 27093-21
E-Mail: sales@prudsys.de

prudsys AG
Zwickauer Str. 16
Deutschland
09112 Chemnitz
Tel.: +49 371 27093-0
Fax: +49 371 27093-90
E-Mail: info@prudsys.de
URL: www.prudsys.de

prudsys RDE Module

RDE | Recommendations | RDE | Newsletter | RDE | Pricing | RDE | Scoring | RDE | Data Cleansing | RDE | Assortment Planning