



TRANSAKTIONS-MAIL



effektiv – professionell – vorausschauend

Nutzen Sie Ihre Transaktionsmails wie zum Beispiel Rechnungen, Bestellbestätigungen etc. zur Intensivierung der Kundenbindung – und zur Generierung weiterer Umsätze.

Was können und dürfen Transaktionsmails?

- ✔ Ausgelöst werden Transaktionsmails durch eine **Aktion** des Kunden – beispielsweise können dies **Registrierungs-, Bestell- oder Versandbestätigungen** sein.
- ✔ Diese rechtlich notwendigen und deshalb aufmerksam gelesenen Mails lassen sich hervorragend als **Marketinginstrument** nutzen, wenn bestimmte Regeln (nach § 7 abs. 3 UWG) eingehalten werden:
 - ✔ Der Kunde muss kurz zuvor eine Ware oder Dienstleistung erworben und dabei seine E-Mail-Adresse genannt haben.
 - ✔ Der Kunde ist darauf hingewiesen worden, dass er der **Zusendung** von **Mails** mit Werbeinhalten **jederzeit** widersprechen kann.
 - ✔ In der Transaktionsmail darf nur für **Produkte** geworben werden, die dem **bestellten Produkt** ähnlich sind, zum Beispiel eine Dockingstation beim Kauf eines Laptops.

- ✔ Werden diese Regeln beachtet, sind Transaktionsmails starke Tools, um **Folgegeschäft** zu generieren und die **Kundenbeziehung** auszubauen.

Was kann das Welcome-Mail-Modul von empaction?

- ✔ Eine oder mehrere Transaktionsmails werden automatisiert und personalisiert über unser E-Mail-Tool versendet – mit entsprechenden Angeboten, abgestimmt auf das Kundeninteresse.
- ✔ Zusätzliche Gutscheincodes oder Rabattaktionen lassen sich in die Transaktionsmails integrieren – und erhöhen die Kaufwahrscheinlichkeit.
- ✔ Unsere Lösungen sind innerhalb weniger Tage implementiert und einfach und intuitiv zu bedienen – ohne Programmierkenntnisse.
- ✔ Auf Basis unserer umfangreichen Reporting-Daten können wir analysieren, welche Produktverbindungen am erfolgreichsten sind.