



Stärken Sie Ihre Marke

- ergänzen Sie die Lieferstatus-Mails durch Werbung.

Steigern Sie die Chancen auf weiteren Umsatz, und erhöhen Sie die Kundenbindung!

Bei Buchung von „Merchandise Mail Plus“ von Direct Link erhalten Sie als zusätzlichen Mehrwert die Möglichkeit, in den Mails mit dem Lieferstatus personalisierte Anzeigen zu schalten. Diese flexible Lösung erlaubt eine Anpassung der Kampagnen an unterschiedliche Zielmärkte. Natürlich lassen sich so auch die passenden Sprachen und lokalisierte Grafiken einsetzen. Sie gewinnen damit nicht nur an Reichweite, sondern im Vergleich zu anderen Kanälen auch an Vorlaufzeit.

Erfahren Sie mehr über die markenstützende Werbung bei „Merchandise Mail Plus“.

Zwei Mails mit Zustellankündigung und Werbung

Ihre Kunden werden zweimal darüber informiert, wo sich die Sendung befindet:

- Die erste Mail teilt mit, dass die Sendung für den internationalen Versand an Direct Link übergeben wurde.
- Die zweite Mail wird verschickt, sobald die Sendung im Zielland eingetroffen ist.

In der Mail sind zwei Werbeplätze verfügbar. Sie entscheiden, ob Sie eine oder zwei Anzeigen wünschen – zum Beispiel eine Anzeige für eine Kampagne, und die andere zur Förderung des Brandings.

Sie entscheiden, in welcher Sprache, in welchen Zeiträumen und in welche Regionen die Mails versendet werden.

Landessprache

Direct Link versendet die Statusmails in mehr als 80 Länder weltweit in der jeweiligen Landessprache. So lassen sich beispielsweise Kunden in spanischsprachigen Ländern auf Spanisch ansprechen.

Neben der Landessprache ist immer auch ein englischer Text enthalten.

Andere unterstützte Sprachen: Arabisch, Chinesisch (vereinfacht), Dänisch, Deutsch, Finnisch, Französisch, Japanisch, Norwegisch, Portugiesisch und Schwedisch.

Verwaltung und Anpassung

Sie können Ihre Marketingbotschaften individuell gestalten:

- begrenzt auf bestimmte Kampagnenzeiträume, wie einen Tag, eine Woche, einen Monat oder länger,
- abhängig vom Land des Kunden,
- basierend auf Sprache, spezifischem Angebot, Saisonwaren und vielen anderen Zielkriterien. In Norwegen können Sie so die Kunden auf Skihandschuhe hinweisen, während Sie den Kunden in Mexiko Schwimmbekleidung annonciieren.





Vollständige Kontrolle

Über das Self-Service-Tool haben Sie stets die vollständige Kontrolle. Darin können Sie eigenen Marken-Content entwerfen und die Werbung erstellen. So lassen sich Kampagnen im Handumdrehen ändern und an bestimmte Länder anpassen.

Sollte ein bestimmtes Produkt ausverkauft sein, ändern Sie einfach die Anzeige. Eine Win-win-Situation für beide – für die Kunden wie für die Onlinehändler.

Mehr verkaufen

Entscheiden Sie sich für Merchandise Mail Plus mit personalisierten Statusmails, erreichen Sie mit der Marketingkampagne eine bereits adressierte Zielgruppe. So helfen Ihnen die Statusmails dabei, den Umsatz weiter zu steigern.

Integrität

Natürlich hat für Sie der Schutz Ihrer Kundendaten höchste Priorität; schließlich sind diese der Schlüssel zu Ihrem Geschäft. Deshalb speichern wir die Mailadressen auch nur so lange, wie es für die Zustellung erforderlich ist. Direkt danach werden die Daten aus unseren Dateien gelöscht. Sie bleiben der Eigentümer der Mailadressen Ihrer Kunden – Daten, die wir natürlich unter keinen Umständen an Dritte weitergeben. Bei uns sind Ihre Daten sicher. Sicherheit und Integrität stehen für uns an erster Stelle.

