

Renewal Manager

Stärken Sie mit Wave Marketing die Chancen für die Abo-Erneuerung – Kampagnen planen, durchführen und die Ergebnisse nachverfolgen

Der Renewal Manager von Klopotek ist eine webbasierte Plattform, mit der Sie Abo-Erneuerungsstrategien definieren und durchführen.

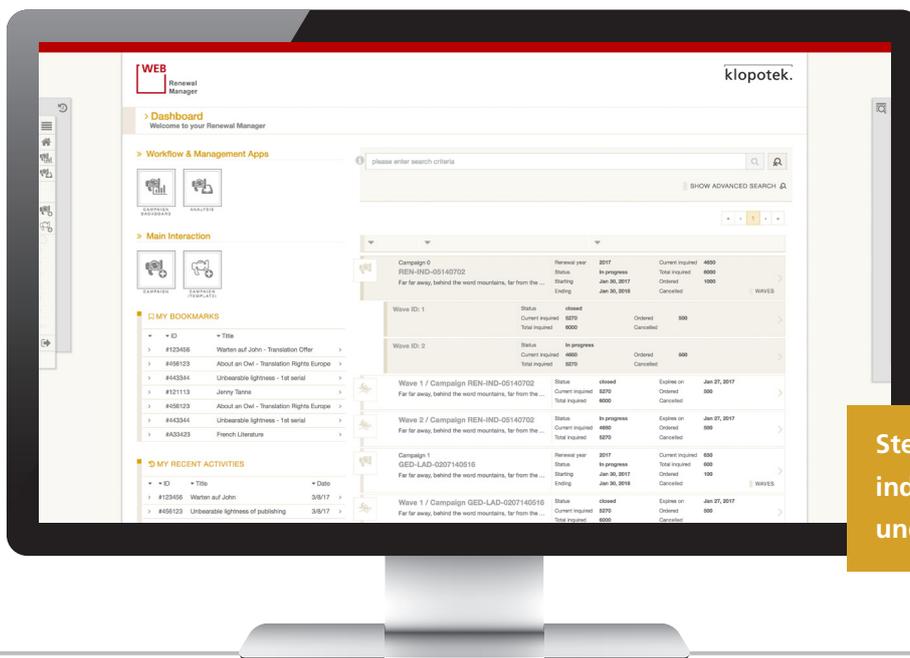
Anwender aus Marketing- und Vertriebsabteilungen können Erneuerungskampagnen planen, gestalten und durchführen und die Ergebnisse innerhalb des Abo-Lebenslaufs nachverfolgen – und dabei Angebote entsprechend der Rücklaufquoten testen und anpassen. Der Erneuerungs-Prozess erfordert kreatives Marketing und regelmäßigen Kontakt.

Während im Erneuerungsmarketing das primäre Ziel in der Kundenbindung besteht, bietet sich daneben auch die Möglichkeit, durch das Anbieten von Upgrades und Bundles einen Mehrwert zu erzielen. Die intuitive Web-Oberfläche des Renewal Managers erleichtert Ihnen die Erstellung von Angeboten und die Auswahl der Zielgruppe für jede Erneuerungskampagne.

Durch Wave Marketing können Sie Ihren Abonnenten unterschiedliche Angebote zu einer Erneuerung unterbreiten.

Mit jeder ‚Welle‘ können Sie z.B. Rabatte bei zeitnaher Erneuerung bis hin zu speziellen Upgrade-Möglichkeiten anbieten. Sie können unterschiedliche Angebote kommunizieren und den Abonnenten die Auswahl überlassen.

Die Verpackung zählt: Nachricht und Medium können ebenso wichtig sein wie das Angebot selbst. Verwenden Sie Bilder und besonders formatierten Text und machen Sie so Ihr Angebot attraktiv. Ihre Anwender im Marketing und im Vertrieb entscheiden über das passende Ausgabeformat des Angebots und testen die Ergebnisse.



WEB
Renewal
Manager

Steigern Sie Ihren Umsatz,
indem Sie Upgrade-Produkte
und Bundles anbieten

WESENTLICHE LEISTUNGSMERKMALE UND VORTEILE

- Erneuerungsanfragen im Stil von Werbekampagnen
- Wave-Marketing-Aktionen für die gesamte Dauer, die ein Kunde Abonnent ist
- Erstellung attraktiver Angebote
 - Frühbucher-Rabatt / Preis
 - Mehrjahresangebote
 - Premiumangebote – Bücher, Inhalte, Partnerprodukte und -leistungen
- Bonus-Abonnements
- Zahlungskonditionen – Anreiz für Lastschrift- oder Kreditkartenzahlung
- Upgrade – mehr Inhalte, Bundle-Angebot, Premium-Ausgabe
- Automatische Übernahme der Angebote ins Abo bei Erneuerung
- Zielgruppe für spezielle Angebote definieren
- Erneuerungskampagnen für einzelne Titel oder mehrere Publikationen
- Analysen und Erneuerungskennzahlen - Erneuerungsrate, Wert, durchschnittliche Rücklaufquote:
 - nach ‚Welle‘ und Angebot
 - nach Kunde
 - nach Produkt