Intégration de systèmes : CRM & Email

(vu sur e-marketing.fr), un exemple d'intégration entre un système CRM et une plate forme d'emailing.

Emailvision intègre Salesforce CRM à sa plateforme d'emailing :

Les nouvelles fonctionnalités permettent, en outre, de créer des campagnes d'e-mails marketing ciblées et personnalisées. La version 7.3 de Campaign Commander permet de *gérer et synchroniser automatiquement les fiches prospects et les comptes clients entre Salesforce.com et Campaign Commander*.

Ainsi, dès l'arrivée de nouveaux contacts ou lors de mises à jour de profils existants dans Salesforce.com, des *e-mails de bienvenue peuvent être automatiquement créés et envoyés*.

Les campagnes sont aussi davantage personnalisées, chaque changement de comportement ou de centre d'intérêt du client étant pris en compte par la base de données de Campaign Commander, ce qui augmente les opportunités de ventes additionnelles et croisées.

De plus, Emailvision a développé les capacités offertes par Campaign Commander en matière de social media, avec *l'intégration d'un module « Partager avec mon Réseau Social », permettant de faire suivre les promotions et les newsletters à son réseau social et au marketeur de tracer ces partages.*

Couvrant les principaux sites de réseaux sociaux, les marketeurs pourront *savoir combien de destinataires ont partagé des liens, ce qui leur permettra par ailleurs d'identifier les internautes les plus influents et de mesurer l'efficacité de leurs campagnes.*