

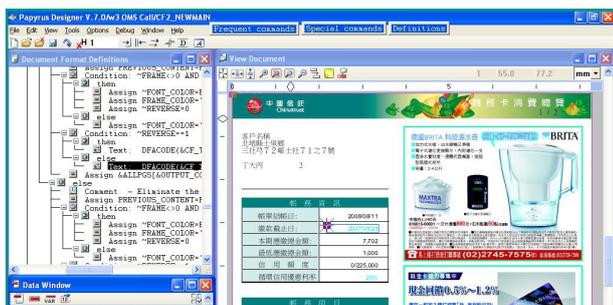
TransPromo: Combinación Efectiva de Transacciones e Información Promocional

Comunicarse con millones de clientes mediante mensajes promocionales en documentos transaccionales. Papyrus ayuda a las empresas de marketing a desarrollar las funcionalidades para enviar mensajes de marketing multicanal que soportan adquisiciones, crecimiento y retención del cliente.

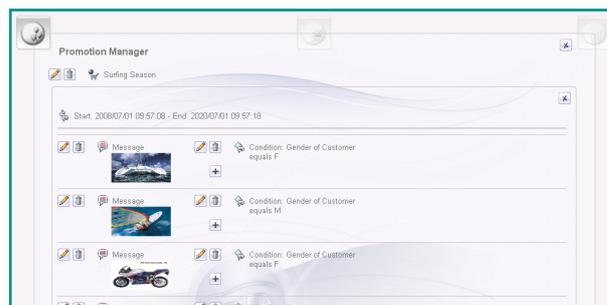
TransPromo es cuando un documento transaccional, por ej. facturas de tarjetas de crédito, extractos bancarios, explicación de beneficios o facturas, se utiliza también para transmitir mensajes de marketing. La estrategia de usar el documento transaccional como vehículo, es el hecho de que los clientes abran sus informes y el mensaje capte su atención, a diferencia de los correos directos que se tiran a la basura antes de abrirlos. Esto da al mensaje promocional la oportunidad de ser visto por el receptor del correo.

Papyrus se ha implementado con éxito durante una década en una base mundial de clientes para la inclusión de mensajes en documentos transaccionales. Con Papyrus se han enviado a los clientes comunicaciones efectivas y relevantes con un alto nivel de personalización. Papyrus es un software tan estándar como una plataforma. Puede aceptar datos de cualquier tipo y formato, produce cualquier look-and-feel de salidas. Papyrus afianza las interacciones inbound e integra los tratos inbound y outbound.

Con la adecuada tecnología se puede implementar fácilmente este potente enfoque de marketing. Para soportar la aplicación TransPromo se necesita análisis de datos, una utilidad de generación de campañas, diseño y composición de documentos, gestión de respuestas y gestión de salidas multicanal.



Papyrus TransPromo Designer



Papyrus TransPromo Manager

Soporte de versionado y múltiples idiomas

Papyrus maneja las versiones de los mensajes, múltiples idiomas, la secuencia, con qué frecuencia se usan los mensajes, diversas variantes de formateo para diferentes canales, y la ventana de tiempo de mensajes para la presentación.

Entrada de reglas y automatización

Los administradores de marketing pueden usar bien el Natural Language Rule Editor (NLR) para introducir las reglas para la selección de mensajes, o bien el User Trained Agent (UTA) para enseñar a la selección de mensajes para ciertos modelos de cliente. Una vez que un modelo similar se ha identificado, el UTA sugerirá las opciones y cuando el administrador esté satisfecho con la selección, podrá liberar las tareas de mensajes para su automatización.

Validación: Todos los mensajes de marketing pueden tener fecha de validación (de/a) y se incluyen o excluyen automáticamente del documento que se ejecute en esa fecha y hora. Están definidos por el grupo de marketing y firmados por el supervisor mucho antes de la fecha real de producción. Los mensajes residen en un estado activo a la espera en el Papyrus WebRepository y se vuelven activos en la fecha de producción.

Optimizar el uso de espacio en blanco:

No sólo se pueden incluir mensajes fijos y de posición rígida. El posicionamiento relativo en Papyrus permite hacer buen

uso del espacio en blanco. Los mensajes pueden cambiarse de tamaño de forma dinámica para ocupar el espacio en blanco disponible, y ejecutando las reglas de negocio se garantiza que los mejores mensajes se incluyen en el espacio disponible.

Actividad basada en mensajes:

Las definiciones lógicas condicionales del Papyrus Designer pueden incluir un mensaje en el estado de cuentas a que se refiera, por ejemplo, a un determinado valor del resumen de la cuenta.

Seguridad:

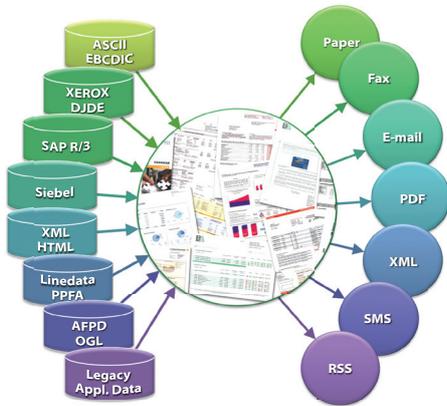
La Gestión de Usuarios, Auditoría y sign off es una funcionalidad estándar integrada en el Papyrus System.

Interfaces de datos:

Papyrus le permite integrar datos procedentes de diferentes aplicaciones de información, tales como historia de ventas de los clientes, sistema CRM de clientes, recursos de marketing y ventas, historia de créditos de los clientes e idioma nativo. Jun-tando todo esto es posible que el personal de marketing cree reglas de negocio que les permitan enviar una oferta de un nuevo producto sólo a aquellos clientes que ya hayan comprado otro producto de esa familia antes. Por ejemplo, accesorios para cámaras para aquellas personas que hayan comprado una cámara en los últimos dos años. Se puede tener un rango mucho más alto de respuestas que con un mensaje genérico.

Impresión, email y envío Web

Hoy en día hay diferentes impresoras en el mercado que permiten full color. Cada página contiene distintos textos e imágenes, gráficos full color como tablas dinámicas, basados en información individual de cada cliente hechos sobre la marcha. Dichas imágenes se pueden usar de igual manera en papel y campañas Web o por email.

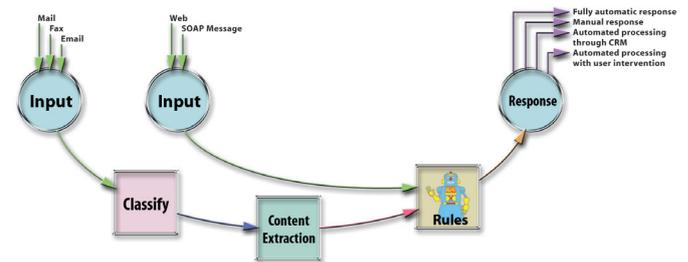


TransPromo no se limita a la documentación impresa - puede ser una campaña por email u online o una aplicación

interactiva. Sin embargo cada mailing sólo merece la pena si también se sabe si habrá o no respuesta. Es importante para futuras promociones.

Mejorar la eficacia de campañas con Papyrus:

- Enfocarse a los grupos definidos con envíos masivos personalizados 1:1
- Diseñar promociones sofisticadas que reflejan el interés del receptor
- Conseguir ciclos más cortos para llegar al mercado y promociones
- Permitir la gestión de campañas y los procesos de atención al cliente
- Mejorar la eficacia de las actividades de marketing directo
- Optimizar el envío del servicio de contacto con el cliente

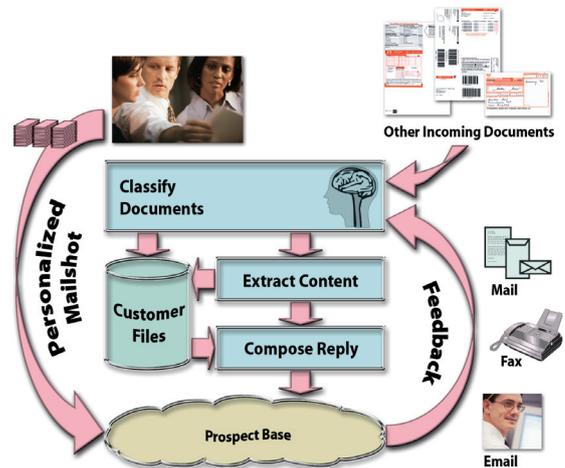


Objetivos – Optimización – Monitorización

¿Qué hace el TransPromo Campaign Manager?

- 1.) Crear envíos masivos personalizados 1:1 basados en reglas de negocio. Los documentos se envían por correo, email, fax o Web a un grupo seleccionado de clientes o posibles clientes disponibles en sistemas CRM o de base de datos ERTD.
- 2.) Las respuestas se reciben como documentos de entrada:
 - Papeles escaneados, fax, email, Web, mensajes SOAP
 - Papyrus clasifica y crea documentos lógicos: Facturas, pedidos, respuestas, registros, ...
 - Papyrus extrae el contenido de los datos N° tel, n° fax, n° cliente, nombre cliente...
 - Dependiendo de las reglas de negocio, las respuestas recibidas se envían a la localización correcta (cola).
 - Los datos extraídos se almacenan en un sistema CRM, Base de datos...
- 3.) Una vez que los datos son capturados se inicia un workflow que lleva a una respuesta. Se crean automáticamente los nuevos documentos de SALIDA.
 - Respuestas, notificaciones, peticiones... Dichos documentos de salida físicos se formatean y envían.
 - Impresos y enviados por correo, por fax, por email, PDF, Web
 - Las nuevas respuestas se almacenan en el archivo. Se avisa automáticamente a un determinado grupo o persona.

- Atención al cliente, ventas, marketing
Los representantes del cliente tienen acceso a todos los documentos enviados y recibidos.



- 4.) Parametrizar monitorización e informes sistemáticos
 - Funcionalidad clave de Papyrus: Cuantificar la efectividad
 - Para saber si un cliente responderá o no y desencadenar una respuesta manual o automática.
 - También puede ser un formulario para rellenar o una URL en el documento transaccional que dirige al cliente a la página adecuada de la web de la compañía.

<p>International Headquarters/Austria ISIS Marketing Service GmbH Alter Wienerweg 12 A-2344 Maria Enzersdorf T: +43-2236-27551 F: +43-2236-21081</p>	<p>ISIS Thot SL. C/ Sainz de la Calleja, 14 28023 Madrid, Spain T: +34.91.307.78.41 F: +34.91.307.75.08 isis@isis-spain.com</p>	<p>ISIS Spain Catalunya C/ Provença, 165, 5ª4ª 08036 Barcelona, Spain T: +34.93.451.01.91 F: +34.93.451.01.91 isisbcn@isis-spain.com</p>	<p>ISIS Spain North C/ Portuetxe 45B, 2º Oficina 3 20018 San Sebastián, Spain T: +34.943.21.88.45 isisdonosti@isis-spain.com</p>	<p>ISIS Spain South C/ Rosa, 1 41800 Sanlúcar la Mayor Spain T: +34.955.700.720 isis-sur@isis-spain.com</p>	<p>info@isis-papyrus.com www.isis-papyrus.com</p>
--	---	--	--	---	--