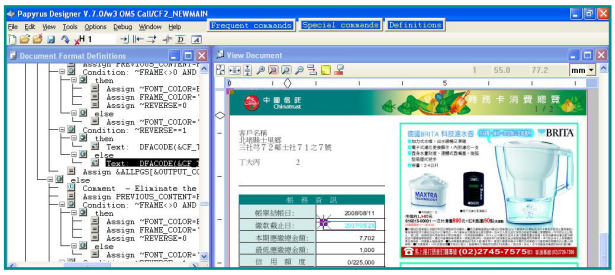
TransPromo:
Miscelare in modo efficace informazioni transazionali e promozionali.

Comunicate con milioni di clienti attraverso messaggi promozionali mirati in documenti transazionali. Papyrus aiuta le organizzazioni marketing a sviluppare le loro capacità di recapitare messaggi di marketing multicanale che supportino l'acquisizione di nuovi clienti, la crescita e la fidelizzazione.

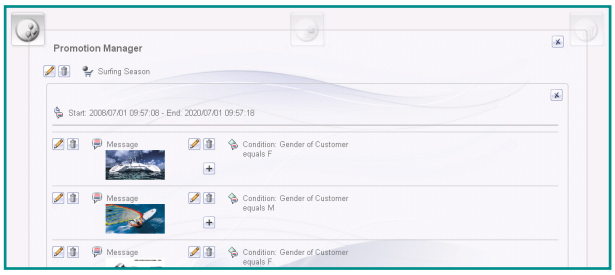
TransPromo implica l'uso di un documento transazionale quale l'estratto conto di una carta di credito o conto bancario, una nota esplicativa o una fattura per trasmettere informazioni promozionali come messaggi di marketing. La strategia insita nell'utilizzo di un documento transazionale come veicolo consiste nel fatto che i clienti aprono i loro estratti conto ed il messaggio cattura la loro attenzione diversamente dalle comunicazioni direct mailing che spesso vengono cestinate prima di essere aperte. Questo dà al messaggio promozionale più di una possibilità di essere visualizzato dal destinatario della posta.

Da più di un decennio, Papyrus è stato implementato con successo su una base di clienti internazionale per messaggi altamente mirati in documenti transazionali. Attraverso Papyrus sono state inviate ai clienti delle comunicazioni efficaci con un elevato livello di personalizzazione. Papyrus è un software standard come una piattaforma. E' in grado di ricevere dati di qualsiasi tipo e formato, produce qualsiasi look&feel per l'output. Papyrus facilita la gestione delle interazioni in entrata ed integra la gestione delle comunicazioni in ingresso ed uscita.

Con la tecnologia appropriata a disposizione questo potente approccio di marketing può essere di semplice implementazione. Per supportare un'applicazione di TransPromo sono necessari una gestione analitica dei dati, un servizio di generazione della campagna marketing, la progettazione e la composizione del documento, la gestione delle risposte ed una gestione dell'output multicanale.



Papyrus TransPromo Designer



Papyrus TransPromo Manager

Supporto Versioni e Lingue multiple
Papyrus gestisce le versioni dei messaggi, il multilingue, la sequenza, la frequenza dei messaggi, le diverse varianti di formattazione indirizzate verso canali differenti, e la finestra temporale di presentazione del messaggio.

Regole di ingresso e automazione
Gli amministratori marketing possono utilizzare l'editor Natural Language Rule (NLR) per inserire le regole per la selezione dei messaggi oppure lo User Trained Agent (UTA) per istruire la selezione dei messaggi sulla base di modelli di clienti definiti. Una volta che un modello simile è stato identificato, l'UTA suggerirà le sue scelte e quando l'amministratore è soddisfatto della selezione, potrà rilasciare i task di messaggio in automatico.

Validazione: Tutti i messaggi di marketing possono avere una data di validazione (da/a) e verranno automaticamente inclusi nel documento o esclusi da esso in esecuzione di data e ora. Solitamente sono definiti dal gruppo di marketing e autorizzati dal supervisore in anticipo rispetto alla data di produzione. I messaggi risiedono in uno stato attivo di attesa nel Papyrus WebRepository e diventano attivi alla data di produzione.

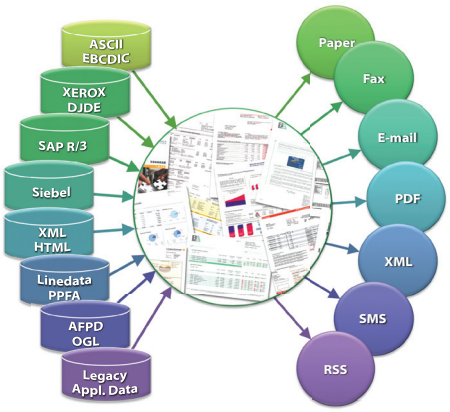
Ottimizzare l'utilizzo di uno spazio bianco:
Non solo possono essere inclusi dei messaggi posizionati in maniera fissa e rigida. Papyrus mediante il posizionamento relativo permette di utilizzare al meglio gli spazi bianchi. I messaggi possono essere dinamicamente ridimensionati in base allo spazio vuoto disponibile e con l'esecuzione delle regole di business viene garantito che i messaggi migliori sono inclusi nello spazio disponibile.

Attività basata sulla messaggistica:
Le definizioni di logica condizionale in Papyrus Designer possono includere un messaggio su un estratto conto che sia correlato, ad esempio, ad un certo valore nel conto di sintesi (es. saldo del conto corrente).

Sicurezza:
Gestione degli Utenti, auditing e sign off rappresentano una funzionalità standard del Sistema Papyrus.

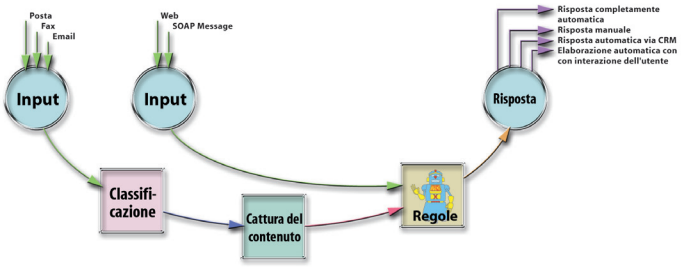
Interfacce Dati:
Papyrus consente di integrare i dati estratti da un serbatoio di varie informazioni aziendali, come i dati storici sulle vendite ad un cliente, il sistema di CRM, le risorse di marketing e di vendita, i dati storici del credito ai clienti e la loro madrelingua. Mettere insieme tutto questo permette ai responsabili marketing di creare delle regole di business che rendono possibile l'invio di un'offerta per un nuovo prodotto solo a quei clienti che hanno già acquistato una determinata famiglia di prodotti. Ad esempio, gli accessori di una macchina fotografica a quelle persone che hanno acquistato attrezzature fotografiche negli ultimi due anni. Potrete sperimentare un tasso di risposta molto più elevato rispetto ad un messaggio generico.

Stampa, e-mail e presentazione web
Oggi ci sono diverse modalità di stampa sul mercato che consentono il full color. Ogni pagina contiene diversi testi e immagini grafiche full color come grafici dinamici e basati sulle informazioni individuali di ogni cliente e viene composta al volo. Queste immagini possono essere utilizzate nello stesso modo su carta e per campagne Web o campagne e-mail.



TransPromo non si limita alla stampa - potrebbe essere una campagna e-mail o online oppure un'applicazione interattiva. Tuttavia ogni mailing è utile soltanto se si conoscono le risposte che arrivano o meno. Questo è importante per le successive promozioni.

Migliorare l'efficacia della campagna con Papyrus:
- Raggiungere gruppi target definiti a colpi di mail personalizzate 1:1
- Promozioni dal design sofisticato riflettono l'interesse del destinatario
- Abbreviare il go to market ed i cicli promozionali
- Consentire la gestione delle campagne ed i processi di customer care
- Migliorare l'efficienza con attività di direct marketing
- Ottimizzare la fornitura dei servizi del customer contact center



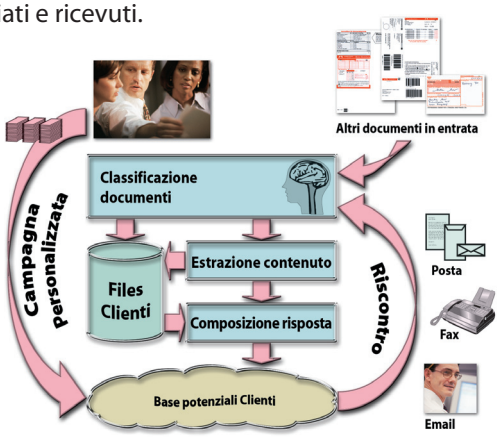
Targeting - Ottimizzazione – Monitoraggio

Che cosa fa il TransPromo Campaign Manager?

1.) Crea gruppi di mail personalizzate 1:1 basate su regole di business. I documenti sono inviati tramite posta, e-mail, fax o Web ad un gruppo selezionato di potenziali clienti o di clienti reperibili nei sistemi database CRM o ERP.

2.) Le risposte pervengono come documenti in input:
- Scansioni, fax, e-mail, Web, messaggi SOAP
  Papyrus classifica e crea documenti logici:
- Fattura, ordine, lettera di risposta, registrazione, ...
  Papyrus estrae il contenuto dei dati
- Numero di telefono, fax, numero cliente, nome del cliente ....
  Sulla base delle regole di business, le risposte pervenute vengono instradate nella corretta locazione (coda).
- I dati estratti sono memorizzati in un sistema di CRM, database ...

3.) Una volta che i dati vengono catturati si innesca un workflow che determina una risposta.
- Automaticamente vengono creati i nuovi documenti in OUTPUT. Risposta, notifica, richiesta ...
- Questi documenti fisici in output sono formattati e inviati. Stampati e spediti, via fax, via e-mail, PDF, Web
- Nuove risposte vengono memorizzate nell'archivio.
  Una notifica viene automaticamente inviata ad un certo gruppo o persona di business.
- Servizio clienti, vendite, marketing.
  I responsabili clienti hanno accesso a tutti i documenti inviati e ricevuti.



4.) Configurazione di monitoraggio e reporting sistematici
- La caratteristica chiave di Papyrus: Misurare l'efficacia !
- Consiste nel riconoscere velocemente se un cliente ha risposto ed attivare una risposta automatica o manuale.
- La quale può anche essere un modulo da compilare o un link (URL) nel documento transazionale che indirizza il cliente alla pagina appropriata sul sito web delle aziende.

Centro Direzionale, Austria
ISIS Marketing Service GmbH
Alter Wienerweg 12
A-2344 Maria Enzersdorf
T: +43-2236-27551
F: +43-2236-21081

US Headquarters
ISIS Papyrus America, Inc.
301 Bank St.
Southlake, TX 76092
T: 817-416-2345
F: 817-416-1223

Asia-Pacific Headquarters
ISIS Papyrus Asia Pacific Ltd
9 Temasek Blvd., #15-03 Suntec City Tower 2
Singapore 038989
T: +65-6339-8719
F: +65-6336-6933

info@isis-papyrus.com

www.isis-papyrus.com