

Presse-Information

04.05. 2007

mission<one> veranstaltet Workshop auf den Mailingtagen

Wie können Unternehmen effizient und kostengünstig ihre Kunden binden und den Absatz erhöhen? Auf den 8. Mailingtagen in Nürnberg wird der Vorstand der mission<one> eRelations AG Klaus Artmann diese Frage beantworten:

Am 13. Juni von 14 bis 18 Uhr hält er den Workshop „**Erfolgreiche Kundenbindung mit eRelations: Vom E-Mail-Marketing zum eCRM**“. Klaus Artmann stellt darin das von mission<one> entwickelte DIAL-Verfahren vor, das die Marke stärkt, zu stabilen Kundenbeziehungen führt und das einen direkten Absatzkanal zum Endverbraucher öffnet.

Das **DIAL-Modell** steht für Dialogue, Interactive, Analysis und Loyalty. In diesen Elementen enthalten sind praxiserprobte Lösungsbausteine:

- **Dialogue**: E-Mail-Marketing, E-Magazine, Adressgewinnung.
- **Interactive**: Direktvertrieb über Online-Shops, Verkaufsförderung am POS/Handel, Vertriebsunterstützung für B2B, Online-Markenwerbung, eRechnungsversand.
- **Analysis**: eBefragungen, CRM-Datenbanken, CRM-Integration im Unternehmen.
- **Loyalty**: eCouponing, integrierte Kundenbindung (eCRM) und unternehmenseigene Online-Bonusprogramme für B2B und B2C.

Weitere Infos und Anmeldung zum Workshop gibt es bei:

mission<one> eRelations AG, Anna Hampel, Tel. 0731 / 2077-140, E-Mail ahampel@mission-one.de

Die **mission<one> eRelations AG** ist eine der führenden europäischen Agenturen für eRelations. Ein Team von über 40 Mitarbeitern entwickelt Lösungen für E-Mail-Marketing, Kundenbeziehungs-Management und Database-Marketing. Das Portfolio reicht von Beratung, Konzeption, Kreation und Technologie bis zu Analyse und Management. Zu den über 50 Kunden gehören z.B. Adler, neckermann.de, o2, Wella, ratiopharm, Gardena, Festo, fischer, Uzin, Seeberger, xerox und D&W.

Kontakt:

Diana Dehner
Redaktion & Kommunikation
mission<one> eRelations AG
Fon: (0)731/20 77 –127
eMail: ddehner@mission-one.de