

Autoflows Marketing

Häufig gestellte Fragen

Wollen Sie wissen, wie Sie mit Ihren Autoline-Daten Ihre Kunden automatisch einladen und somit die Kundenbindung stärken können?

Lesen Sie hier die am häufigsten gestellten Fragen zu Autoflows und unsere Antworten.

ag analytics



Kann man Ad-hoc-Kampagnen in Autoflows erstellen?

Ja. Sie können das Marketing-Modul nutzen, wenn Sie Ihre Kunden beispielsweise zu einer Probefahrt oder einem Tag der offenen Tür einladen oder die Ankunft eines neuen Modells im Geschäft mitteilen möchten. Mit Autoflows Marketing können Sie den Inhalt und das Layout Ihrer E-Mails anpassen und sie an alle oder an ein bestimmtes Kundensegment senden. Wir empfehlen jedoch immer, automatische E-Mail- und SMS-Flows zu verwenden, um Kunden zu Kundendienstbesuchen einzuladen (z. B. Wartung, Reifenwechsel usw.).

Woher kommt meine Marketing Zielgruppe?

Die Zielgruppe basiert auf Ihren DMS-Daten und wird täglich aktualisiert.

Wie verwandeln Sie die DMS-Daten in meine Marketingzielgruppe?

Ihre DMS-Daten werden anhand von Auftragsnummern oder Reparaturcodes gescannt, wobei wir nach Wörtern suchen, die typischerweise mit einem Auftrag verbunden sind. Auf diese Weise können wir wichtige Informationen über den Kunden und das Fahrzeug identifizieren. So markieren wir z.B. ob der Kunde schon einmal für eine Inspektion, eine Wartung oder einen Reifenwechsel in der Werkstatt war.



Wie kann ich meine Zielgruppe segmentieren?

Mit intelligenten Filtern, können Sie Ihre Zielgruppe segmentieren um diese zu exportieren oder für eine E-Mail Kampagne zu nutzen. Sie können nach folgenden Kriterien segmentieren:

- ✓ Automarke
- ✓ Automodell
- ✓ Modelljahr
- ✓ Stadt/ Postleitzahl
- ✓ Standort Ihrer Autowerkstatt
- ✓ Kundentyp (privat, intern, etc.)
- ✓ Autotyp
- ✓ Kunden im Bereich Wartung/ Reifenwechsel
- ✓ Erlaubnis
- ✓ Spezifische Datenperioden

Wie kann ich eine neue E-Mail Kampagne kreieren?


Sobald Sie Ihr Template kreiert haben:

1. Gehen Sie zur  Start Kampagnen Seite
2. Nutzen Sie die  Filter Funktion im rechten Eck um Ihre Empfänger zu selektieren
3. Drücken Sie **Kampagne starten** in der unteren Ecke
4. Folgen Sie den 4 Schritten um eine E-Mail Kampagne zu senden

Kann ich ein Template duplizieren?

Ja, Sie können ganz einfach ein Template duplizieren. Um das zu tun, gehen Sie zu dem Template welches Sie duplizieren wollen und drücken Sie **Duplizieren** über der Mail.

Kann ich die Mail sehen oder mir eine Ansicht per Mail selber zu schicken?

Ja, während Sie die Mail erstellen und bearbeiten können Sie auf das Symbol  am Seitenende drücken um die Computer und Mobile Ansicht Ihrer E-Mail zu erhalten. Sie können sich aber auch eine Testmail zusenden, indem Sie auf [Test E-mail](#) klicken und dann die gewünschte E-Mailadresse eintippen.

Kann ich manuell Kunden von einer E-Mail Kampagne entfernen?

Ja, wenn Ihre E-Mail bereit für die Versendung ist, sehen Sie die vollständige Empfängerliste und wenn nötig, können Sie hier individuell Kontakte entfernen bevor die Mail versendet wird.


Kann ich eine E-Mail für einen späteren Versand Vorbereiten?

Ja, wenn Sie den finalen Schritt im Kampagnen Flow erreichen, können Sie wählen ob Sie die Kampagne direkt verschicken möchten oder diese zu einem Späteren Zeitpunkt (Datum & Uhrzeit von Ihnen festgelegt) versenden möchten.

Wenn sich ein Kunde von meinem Newsletter abmeldet Newsletter abmeldet, erhält er dann trotzdem die automatischen Einladungen?

Ja, wenn sich ein Kunde von Ihrer E-Mail-Kampagne abmeldet, erhält er dennoch die automatischen Service-Einladungen.

Kann ich die Performance meiner gesendeten E-Mail-Kampagnen verfolgen?

Ja, in der  Kampagnenseite können Sie Ihre gesendeten Kampagnen sehen und neue planen. Durch klicken auf die einzelnen Kampagnen wird Ihnen folgendes angezeigt:

- ✓ Die Empfänger der E-Mail
- ✓ Die Öffnungsrate
- ✓ Die Klick-rate
- ✓ Die Nummer der gescheiterten Zustellungen (Bounces)
- ✓ Die Filter

Was bedeuten die verschiedenen Marketingstatus?

- ✓ Soft Bounce: die E-Mail kann nicht zugestellt werden aufgrund eines Problems mit dem Empfänger (Mailbox ist voll, nicht richtig konfiguriert, etc.)
- ✓ Hard bounce: Die E-Mail-Adresse des Empfängers existiert nicht, oder ihr Server hat die Zustellung blockiert.
- ✓ Abbestellt: Der Kunde hat sich entschieden, keine E-Mail-Nachrichten mehr zu erhalten und wird keine weiteren E-Mail-Kampagnen erhalten.
- ✓ Gesendet: Die E-Mail wurde an den Empfänger gesendet.

Fragen oder Kommentare
zu Autoflows?

Kontaktieren Sie mich



Marc Bauer
Partner
+45 30 99 14 24
mbs@aganalytics.de



Nicholas Malcolm
Managing Director and Partner,
ag analytics
+45 30 99 14 21
nm@aganalytics.dk