

Für gezielteres Offline-Kampagnenmanagement

CrossEngage integriert optilyz

Berlin, 23.02.2017 – Die Customer Data Platform (CDP) CrossEngage ermöglicht ab sofort die Anbindung von optilyz, dem innovativen Anbieter für den Versand von physischen Werbemailings. Durch diese Integration können nun auch Briefe, Postkarten und Kataloge analog zu Online-Kampagnen in Echtzeit über die SaaS-Lösung von CrossEngage angesteuert werden. Die Zusammenarbeit ist ein wichtiger strategischer Schritt für die Orchestrierung von Marketingkanälen. Sie erweitert den cross-channel Fokus von CrossEngage um Dialogmarketing-Optionen.

CrossEngage führte bereits vor der optilyz Integration Nutzerdaten aus verschiedenen Quellen zusammen und wertete diese in Echtzeit aus. Die Erweiterung des Angebots um Offline-Kampagnenmanagement sichert den Kunden von CrossEngage und optilyz einen klaren Wettbewerbsvorteil. Marketer können mit Hilfe der CDP Kampagnen über alle Kanäle hinweg aus einem System steuern und Endkunden über ihren jeweils präferierten Marketingkanal gezielt ansprechen.

„Offline-Werbung ist weiterhin ein wichtiger Bestandteil jeder Marketing-Strategie“, sagt Manuel Hinz, Gründer und Geschäftsführer von CrossEngage. „optilyz ermöglicht es unseren Kunden, auch offline Touchpoints in die Gestaltung kanalübergreifender Marketing-Kampagnen bestmöglich mit einzubeziehen und sogar Real-Time-Kampagnen auszusteuern“.

Robert Rebholz, Geschäftsführer von optilyz, sieht die Vorteile vor allem in der Kombination von On- und Offline-Aktivitäten: „Digitales Marketing ist schnell und flexibel, während richtig angesteuerte physische Mailings hohe Konvertierungsraten generieren. Wer die Stärken beider Kanäle verbinden kann, verschafft sich höchstmögliche Aufmerksamkeit und damit in der heutigen Zeit definitiv einen Wettbewerbsvorteil. Werbetreibenden die Möglichkeit zu bieten diese Kanäle aufeinander abzustimmen, war deshalb ein logischer nächster Schritt.“

Über CrossEngage:

CrossEngage bietet eine Customer Data Platform mit starkem Cross-Channel-Kampagnenmanagement. Sie ermöglicht es Marketingabteilungen, mit personalisierten Echtzeit-Kampagnen über alle Kanäle hinweg die Kundenbindung und somit die Marketing-Profitabilität zu steigern. Seit dem Produktlaunch Anfang 2016 konnte das Startup bereits diverse Kunden gewinnen: Zenmate, führender VPN-Anbieter und stylefile.de, Streetwear Veteran. Außerdem neu dazugekommen aus dem Fintech Sektor sind bezahlt.de, auf Factoring spezialisiert, und FinCompare, eine Finanzierungsplattform. Zu den Unterstützern zählen neben Project A Ventures, Earlybird Venture Capital und Capnamic Ventures zahlreiche prominente Business Angel aus der Szene. Im Team am Standort Berlin arbeiten derzeit 30 Mitarbeiter.

www.crossengage.io

Über optilyz:

optilyz ermöglicht es, physische Mailings analog dem E-Mail Marketing zu managen. Führende E-Commerce Unternehmen aber auch stationäre Ketten nutzen optilyz, um Werbepost-Kampagnen besser segmentiert auszusteuern bzw. wiederkehrende Aussendungen zu automatisieren. Hierdurch reduziert optilyz nicht nur Aufwand und

Kosten beim Versand von Briefen, Postkarten und Katalogen, sondern ermöglichen es auch deutlich bessere Ergebnisse zu generieren.

www.optilyz.com

Pressekontakt

schoesslers GmbH

Tom Rienecker

Tel.: +49 175 43 767 54

tom@schoesslers.com