

26 октября 2020

Российско-Германская внешнеторговая палата повышает эффективность email-маркетинга с помощью «KORUS CRM | Массовые рассылки»

ГК «КОРУС Консалтинг» помогла Российско-Германской внешнеторговой палате (ВТП) оптимизировать email-маркетинг. Интеграция инструмента «KORUS CRM | Массовые рассылки» (собственная разработка компании) с Microsoft Dynamics 365 позволила использовать данные CRM-системы для сегментирования участников рассылки и персонализации писем – всё это стало доступно в несколько кликов, не переключаясь между системами.

Российско-Германская внешнеторговая палата (ВТП) представляет интересы немецких предприятий в РФ и поддерживает российские компании в Германии. С ее более чем 900 фирмами-членами ВТП является крупнейшей иностранной бизнес-ассоциацией в России. Деятельность ВТП предполагает оперативное информирование партнеров через email-кампании о важных новостях политики и экономики, а также деятельности организации.

Для улучшения визуальной составляющей электронных писем и получения расширенной аналитики ВТП приняла решение перейти на внешний сервис

массовых email-рассылок Unisender. Однако использование решения в отрыве от Microsoft Dynamics 365 предполагало ручную синхронизацию контактов из CRM с маркетинговыми списками сервиса. Для автоматизации этого процесса, сокращения трудозатрат и возможных ошибок ГК «КОРУС Консалтинг» предложила готовый сервис [«KORUS CRM | Массовые рассылки»](#).

После внедрения готового решения менеджеры в несколько кликов формируют списки контактов для email-кампании и отправляют письма из интерфейса CRM-системы или сервиса рассылок по шаблонам, подготовленным в редакторе. Весь процесс стал проходить вдвое быстрее за счет автоматической синхронизации маркетинговых списков и шаблонов, были исключены возможные ошибки из-за человеческого фактора. Также теперь можно хранить и анализировать статистику как всей кампании, так и отдельных электронных писем.

«В ближайшее время мы планируем усовершенствовать внедренное решение. Совместно со специалистами “КОРУС Консалтинг”, на деле подтвердившими профессионализм и надежность, настроим панели мониторинга CRM и лидогенерацию на основе переходов по ссылкам», – отмечает **Марина Гоголидзе, менеджер по аналитике CRM-систем и лидогенерации Российско-Германской внешнеторговой палаты**.

«Наши собственные разработки, одной из которых является “KORUS CRM | Массовые рассылки”, быстро закрывают стандартные задачи бизнеса и совершенствуют использование базовых фундаментальных решений – например, CRM-систем. И мы рады, что экосистема таких точечных сервисов растет и развивается, позволяя нам предоставлять клиентам самые

необходимые и важные для бизнеса инструменты в короткие сроки», – комментирует **Ольга Гурская, директор департамента CRM ГК «КОРУС Консалтинг».**

«KORUS CRM | Массовые рассылки» – готовое решение, которое позволяет создавать массовые электронные рассылки прямо в CRM-системе: формировать маркетинговые списки, использовать шаблоны рассылок, отправлять письма и отслеживать результаты кампании в одной системе. Разработано специально для Microsoft Dynamics 365 или Microsoft Dynamics CRM, интегрируется с популярными сервисами email-маркетинга, которые отвечают за быстроту доставки писем, учитывают требования законодательства и особенности современных спам-фильтров. Собственная разработка ГК «КОРУС Консалтинг».