

Новые методы анализа результатов и планирования в маркетинге

Компанией FEEDGEE Маркетинг были разработаны и протестированы новые показатели анализа результатов кампаний email маркетинга – CTCR (Click through content rate), MLQ (Mail List Quality) и Температура СПАМА (SPAM Temperature).

Новые показатели для email маркетинга дополняют традиционные и помогают лучше управлять рисками и более точно соответствовать интересам аудитории в рекламных кампаниях.

Новые показатели Аналитики email маркетинга помогают оценить и оптимизировать:

- Эффективность содержания сообщения (CTCR)
- Качество базы контактов (MLQ)
- Частоту рассылок (на основе анализа динамики изменения значения MLQ)
- Риски маркетинговой стратегии (Температура СПАМА)

Тестирование новых показателей Аналитики email маркетинга проводилось в течение всего 2008 года при участии 250 пользователей. В результате пользователи смогли более полно оценить свои маркетинговые возможности и увеличить эффект от рекламных кампаний. Теперь после успешного тестирования возможность использовать новые разработки FEEDGEE Маркетинг есть у всех пользователей маркетинговой платформы www.feedgee.com.

С Аналитикой email маркетинга FEEDGEE заинтересованность клиентов определяется автоматически в режиме реального времени, основываясь на действиях получателей сообщений рассылки. Результаты сохраняются в базах данных и используются для представления статистики и расчета важных показателей, необходимых маркетологам для отчетов и планирования новых кампаний.

Подробное описание новых возможностей представлено на официальном блоге компании blog.feedgee.com.

Пресс-служба FEEDGEE Маркетинг
Январь, 2009

источник www.feedgee.com

© FEEDGEE Маркетинг 2009г. При использовании материалов ссылка на источник обязательна.