

# Multichannel Direktmarketing - Interview mit Copernica (Partnerangebot)

✘ Mit der Marketing-Software von Copernica lassen sich nicht nur Newsletter-Kampagnen optimal steuern, sondern es ist auch möglich, ganze Multichannel-Kampagnen erfolgreich durchzuführen. Hinzu kommt eine ausführliche Kampagnen-Analyse zur Erfolgskontrolle.

**Erfahren Sie im Interview mit Phillip Eissing mehr über Copernica.**

**Bitte beschreiben Sie Ihre Lösung in drei Sätzen.**

Copernica ist eine Software für die Durchführung erfolgreicher Direktmarketing-Kampagnen. Copernica ermöglicht den einfachen und schnellen Versand automatisierter Massenmailings mit individuellen Inhalten.

Darüber hinaus bietet Copernica vielfältige Möglichkeiten, um e-Mail-Kampagnen mit SMS, Landingpages und Umfragen sowie personalisierten Drucksachen zu kombinieren.



**Was sind die Highlights Ihrer Lösung?**

Herauszuheben ist, dass sich Copernica nicht nur auf den Kommunikationskanal e-Mail beschränkt. Die Software bietet die Möglichkeit, umfangreiche Multichannel-Kampagnen zu steuern. Kundenbindung ist also nicht mehr nur per e-Mail möglich, sondern in Kombination mit automatisierten Follow-Ups per SMS, Fax oder sogar klassischen Mailings per Post.

Ein weiteres Highlight und auch eines unserer Alleinstellungsmerkmale ist die dreidimensionale Datenbank. Die Datenbank ist das Herzstück der Software, in der die Daten nicht nur in Zeilen und Spalten eingegeben werden können, sondern zusätzlich noch auf einer dritten Ebene, welche den Vorteil für unsere Kunden hat, besonders viele Informationen zu sammeln und zu indexieren.

**Welche Preismodelle bieten Sie an?**

Unser Preismodell ist fair, simpel und vor allem transparent. Es ist für uns ganz wichtig, dass potentielle Neukunden direkt sehen können, was sie bei uns bezahlen.

Die Lizenzgebühr für Endkunden inklusive 1 Benutzer liegt bei 200 EUR im Monat. Die Aussendungen werden zusätzlich berechnet. Natürlich haben Interessenten die Möglichkeit, Copernica 30 Tage unverbindlich und kostenlos zu testen.

Als autorisierter Trusted Shops Partner haben wir für Trusted Shops Mitglieder ein spezielles Angebot. Mehr Informationen dazu gibt es [hier](#).

**Seit wann bieten Sie Ihre Lösung an?**

Copernica wird seit über 6 Jahren permanent weiterentwickelt. Mehr als 20 Mitarbeiter in der Technik arbeiten stetig am Research & Development, Programmierung und Umsetzung für die Marktreife der jeweiligen Version. Updates erfolgen in der Regel quartalsweise.

Da Copernica eine SaaS (Software as a Service) Anwendung ist, brauchen sich unsere Kunden um keinerlei manuelle Updates kümmern, das läuft alles automatisiert.

Der e-Commerce-Markt sowie auch die e-Mail-Marketing-Branche sind stark wachsende Geschäftsfelder und daher hoch interessant. Der Handel im Internet wird generell weiter wachsen und das damit einhergehende Interesse an Direktmarketing-Lösungen auch. Insbesondere das e-Mail-Marketing zählt zu den Kanälen mit den höchsten Conversion Rates für Webshops. Das alles macht es sehr interessant, eine Lösung für Webshops zu entwickeln.

**Gibt es bereits Schnittstellen zu Shoplösungen?**

Ja, aktuell bieten wir unsere neue und bereits sehr beliebte Magento-Schnittstelle unseren Kunden kostenlos an. Copernica ist die optimale Direktmarketing-Erweiterung für Magento. Vom Shopbetreiber richtig konfiguriert, können beispielsweise Shop-Kunden, die den Warenkorb verlassen haben ohne etwas zu kaufen, vollkommen automatisiert und vor allem personalisiert angeschrieben und an die offene Bestellung erinnert werden.

### **Gibt es bereits andere für Shopbetreiber relevante Schnittstellen?**

Für Shopbetreiber sehr interessant wäre die Hybris-Schnittstelle, da es sich hierbei um eine Komplettlösung für Multichannel Commerce handelt. Im Laufe dieses Jahres werden wir weitere Schnittstellen speziell für Shopbetreiber entwickeln.

### **Welche Rolle spielt das Thema Sicherheit in Ihrer Lösung?**

Das Thema Sicherheit spielt bei uns eine ganz große Rolle, insbesondere der Datenschutz. Als Auftragsdatenverarbeiter unterliegen wir den strengen Regeln von § 11 des Bundesdatenschutzgesetzes. Außerdem sind wir CSA (Certified Senders Alliance) zertifiziert und handeln nach dem Ehrenkodex eMail-Marketing des DDV.

### **Sind Sie schon international aufgestellt?**

Nach unserem sehr erfolgreichen letzten Jahr werden wir weiter stark expandieren. Wir sind bereits in fünf europäischen Ländern vertreten und bedienen von dort aus fast ganz Europa. In den Beneluxländern sind wir aktuell Agentur-Marktführer.

### **Wo liegen Ihre Stärken?**

Neben den bereits genannten Highlights, die bestimmt auch zu unseren Stärken am Markt zählen, denke ich, dass unsere einfache Anbindung an Fremdsysteme durch die SOAP API definitiv interessant ist. Entwickeln ist es möglich, Plugins zu programmieren und somit Copernica mit jeglicher Art von Fremdprogrammen zu verbinden.

### **Woran arbeiten Sie zur Zeit?**

Wir wollen Copernica nicht nur an die Bedürfnisse des Marktes anpassen, sondern diese übertreffen. Aktuell erweitern wir unser Team im Bereich Sales, Marketing und Support, um uns dabei zu unterstützen, Copernica am deutschen Markt fest zu etablieren. Wer also Interesse hat, kann sich gerne bei uns bewerben.

Darüber hinaus werden wir uns in diesem Jahr auch stärker auf Shopbetreiber fokussieren und unsere Lösung ganz gezielt auf die Bedürfnisse dieser Zielgruppe ausrichten.

### **Verraten Sie uns Ihren beruflichen Werdegang?**

Seit ca. 10 Jahren in der Internet-Branche tätig, mittlerweile auch als Business-Angel.  
Phillip Eissing  
Managing Partner  
Copernica Deutschland GmbH  
Tel.: 0211/4174140  
e-Mail: info@copernica.de

### **Wo informieren Sie sich selbst zum Thema Online-Shopping?**

Selbstverständlich auf [www.shopbetreiber-blog.de](http://www.shopbetreiber-blog.de).