

## Stor vækst indenfor udsendelse af nyhedsbreve

**Det går stærkt hos MailPlatform.dk med base i Vejen. Så stærkt at virksomheden har fået 300 kunder siden opstarten i januar måned.**

Stadig flere virksomheder satser på fastholdelse af eksisterende kunder, frem for at kapre nye kunder. Det er både billigere og mere langsigtet, at udvikle relationen til de eksisterende kunder, viser flere internationale undersøgelser lavet af bl.a. Forrester Research.

Nyhedsbreve er den mest effektive metode til at generere salg, viser helt nye amerikanske undersøgelser fra RSW (analyse virksomhed med fokus på detailhandel og onlinehandel). Faktisk giver nyhedsbreve eller email marketing som disciplinen også hedder, pengene hele 40 gange igen. Det er næsten dobbelt så effektivt den næst mest effektive øvrige markedsføringsmulighed.

Måske er det årsagen til succesen hos MailPlatform.dk, måske er det krisen der fortsat hænger ved, der får store som små virksomheder til at kigge indad for øget vækst og profitabilitet. Mange virksomheder anvender også email marketing som et værktøj til online spørgeskemaer og kundetilfredshedsanalyser.

### **BoConcept satser på udsendelse af nyhedsbreve**

Det er en glad Kim Østergaard, der har grundlagt virksomheden, som deres udsendte taler med. Selv beskriver han udviklingen således: "Vi tænker ikke så meget på antallet af kunder, men mere på at give alle en oplevelse, der er bedre end de forventer. Vi hjælper alle godt i gang, uanset om de køber for 200 eller 10.000 i måneden. Vi er ikke bedre end vores seneste kundekontakt, fortæller iværksætteren.

Blandt referencerne hos MailPlatform.dk er store retailkæder som Blockbuster, BoConcept, Guldbageren og Kop & Kande. Men virksomheden servicerer også mange mindre kunder, blandt andre de meget omtalte dealsites, netbutikker, mindre butikskæder og øvrige virksomheder.

Hos en af kunderne, børsnoterede BoConcept A/S, er marketingdirektør Palle Larsen bevidst omkring styrkerne ved email marketing. "Vi har flere fuldtidsressourcer, der arbejder med vores online kommunikation. Og ser en klar cross-channel effekt (her online kanalens evne til at trække kunder til butikkerne, red.) – ved at udsende nyhedsbreve på vore mere end 50 markeder".

Til redaktionen:

Link til hvorfor side:

<http://mailplatform.dk/priser-og-pakker/hvorfor-mailplatform-dk/>

Pressekontakt:

Kim Østergaard

[kim@mailplatform.dk](mailto:kim@mailplatform.dk)

Telefon direkte 42 555 555