

Aufforderung zur Angebotsabgabe: E-Mail-Marketing-

Softwarelösung

Inhaltsübersicht

1. Einführung
2. Technische Anforderungen
3. Funktionale Anforderungen
4. Erweiterte AI-gestützte Funktionen
5. Anforderungen des Anbieters
6. Wichtige Überlegungen zur Auswahl
7. Zusätzliche Überlegungen
8. Zeitleiste
9. Kontaktinformationen

1. Einleitung

A. Überblick Unsere Organisation bittet um Vorschläge für eine E-Mail-Marketing-Softwarelösung, die unsere digitalen Kommunikationsmöglichkeiten verbessern und uns helfen wird, unsere Marketingziele zu erreichen.

B. Projektumfang Die ausgewählte Lösung muss umfassende E-Mail-Marketingfunktionen bieten, einschließlich Erstellung, Automatisierung, Analyse und Integration in bestehende Systeme.

C. Ziele

- Optimierte Erstellung und Verwaltung von E-Mail-Kampagnen
- Verbesserte Personalisierungs- und Targeting-Funktionen
- Verbessern Sie die Verfolgung und Analyse der Kampagnenleistung
- Sicherstellung der Einhaltung von E-Mail-Marketingvorschriften

- Integration mit vorhandener Marketingtechnologie

2. Technische Anforderungen

2.1 Integrationsfähigkeiten

- API-Verfügbarkeit
- Vorgefertigte Plattform-Integrationen
- Funktionen zur Datensynchronisierung
- Integration externer Datenbanken

2.2 Sicherheit und Konformität

- Einhaltung der GDPR
- Einhaltung des CAN-SPAM-Gesetzes
- Verwaltung der Zustimmung von Abonnenten
- Sichere Datenverarbeitung

2.3 Lieferbarkeit

- Unterstützung von Authentifizierungsprotokollen
- Spam-Test-Funktionalität
- Verwaltung der Absenderreputation
- Tools zur Optimierung der Zustellbarkeit

3. Funktionale Anforderungen

3.1 Erstellung und Gestaltung von E-Mails

Tipp: Achten Sie bei der Bewertung der E-Mail-Editor-Funktionen sowohl auf die visuelle Drag-and-Drop-Oberfläche für technisch nicht versierte Benutzer als auch auf erweiterte HTML-Bearbeitungsfunktionen für Entwickler. Achten Sie auf die Anpassung von Vorlagen, die Reaktionsfähigkeit auf mobile Endgeräte, Tools für die Markenkonsistenz und die Möglichkeit, Designelemente zu speichern und wiederzuverwenden. Der Editor sollte sowohl die schnelle Erstellung von Kampagnen als auch komplexe, personalisierte Layouts unterstützen.

Anforderung	Teilanforderung	JA/NEIN	Anmerkungen
E-Mail-Editor	Drag-and-Drop-Funktionalität		
	Funktionen zur Anpassung von Vorlagen		
	Unterstützung für HTML-Bearbeitung		
	Anforderungen an die mobile Reaktionsfähigkeit		
	Integration von Entwurfswerkzeugen		

3.2 Kontaktverwaltung

Tipp: Ein robustes Kontaktmanagementsystem sollte die Listenhygiene automatisch durchführen und gleichzeitig die Datengenauigkeit über alle Integrationen hinweg aufrechterhalten. Achten Sie auf Funktionen, die die Listenbereinigung automatisieren, Bounces verwalten, Abmeldungen handhaben und die Einhaltung der GDPR gewährleisten. Das System sollte auch erweiterte Segmentierungsfunktionen bieten und detaillierte Kontakthistorien für eine bessere Zielgruppenansprache führen.

Anforderung	Teilanforderung	JA/NEIN	Anmerkungen
Verwaltung von Listen	Liste der Import-/Exportmöglichkeiten		
	Werkzeuge zur Segmentierung		
	Liste der Wartungsfunktionen		
	Opt-in/Opt-out-Verwaltung		
	Automatisierte Listenbereinigung		

3.3 Kampagnenmanagement

Tipp: Die Funktionen zur Kampagnenverwaltung sollten den gesamten Lebenszyklus von der Planung bis zur Analyse nach der Kampagne abdecken. Prüfen Sie Funktionen wie visuelle Kampagnenerstellung, Planungstools, A/B-

Testfunktionen und automatisierte Leistungsverfolgung. Das System sollte Workflow-Prozesse rationalisieren und gleichzeitig Flexibilität für Anpassungen in letzter Minute und dringende Aktualisierungen bieten.

Anforderung	Teilanforderung	JA/NEIN	Anmerkungen
Kampagnen-Tools	Erstellen und Planen von Kampagnen		
	Unterstützung für verschiedene Kampagnentypen		
	A/B-Test-Funktionalität		
	Vervielfältigung und Bearbeitung von Kampagnen		
	Leistungsverfolgung		

3.4 Anforderungen an die Automatisierung

Tipp: Automatisierungsfunktionen müssen ein Gleichgewicht zwischen anspruchsvoller Funktionalität und Benutzerfreundlichkeit herstellen. Achten Sie auf visuelle Workflow-Builder, die komplexe Verzweigungslogik, mehrere Auslöser und bedingte Pfade unterstützen. Das System sollte sowohl einfache Autoresponder als auch komplexe Multi-Touch-Kampagnen verarbeiten können und gleichzeitig einen klaren Überblick über die Automatisierungsleistung und eine einfache Fehlerbehebung bieten.

Anforderung	Teilanforderung	JA/NEIN	Anmerkungen
Merkmale der Automatisierung	Funktionen zur Workflow-Automatisierung		
	Auslöserbasierte E-Mail-Funktionalität		
	Verhaltensbasierte Automatisierungsregeln		
	Tools für Drip-Kampagnen		

	Fähigkeiten zur Pflege von Leads		
--	----------------------------------	--	--

3.5 Personalisierungsfunktionen

Tipp: Moderne Personalisierung geht über einfache Seriendruckfelder hinaus und umfasst verhaltensorientierte Auslöser, vorausschauende Inhalte und dynamische Elemente. Prüfen Sie, wie das System die Anpassung von Inhalten in Echtzeit handhabt, erweiterte Segmentierung unterstützt und bedingte Logik verwaltet. Achten Sie sowohl auf standardmäßige Personalisierungsfunktionen als auch auf die Möglichkeit, benutzerdefinierte Regeln zu erstellen.

Anforderung	Teilanforderung	JA/NEIN	Anmerkungen
Personalisierungs-Tools	Personalisierung von E-Mail-Inhalten		
	Personalisierung der Betreffzeile		
	Dynamische Einfügung von Inhalten		
	Bedingte Anzeige von Inhalten		
	Anpassung der Abonentendaten		

3.6 Analytik und Berichterstattung

Tipp: Analysen sollten sowohl durch vorgefertigte als auch durch benutzerdefinierte Berichte verwertbare Erkenntnisse liefern. Suchen Sie nach Systemen, die Echtzeit-Tracking, detaillierte Engagement-Metriken und Conversion-Attribution bieten. Die Berichtsschnittstelle sollte verschiedene Benutzerebenen unterstützen, von Dashboards für Führungskräfte bis hin zu detaillierten technischen Analysen, mit einfachen Export- und Freigabefunktionen.

Anforderung	Teilanforderung	JA/NEIN	Anmerkungen

Analytische Merkmale	E-Mail-Leistungsmetriken		
	Visuelle Dashboards für die Berichterstattung		
	Erstellung benutzerdefinierter Berichte		
	Verfolgungsmöglichkeiten in Echtzeit		
	Exportfunktionalität		

3.7 Integrationsfähigkeiten

Tipp: Die Integrationsfunktionen sollten sowohl Standardkonnektoren als auch benutzerdefinierte API-Entwicklung unterstützen. Beurteilen Sie das Angebot an vorgefertigten Integrationen, die Qualität der API-Dokumentation und die Webhook-Unterstützung. Achten Sie auf die Fähigkeit der Plattform, Daten bidirektional zu synchronisieren, große Datenmengen zu verarbeiten und die Konsistenz zwischen den integrierten Systemen zu wahren.

Anforderung	Teilanforderung	JA/NEIN	Anmerkungen
Integrationsmerkmale	API-Integration von Marketinginstrumenten		
	Integration des CRM-Systems		
	Vorgefertigte Plattform-Integrationen		
	Externe Datenbanksynchronisation		

3.8 Einhaltung der Vorschriften und Sicherheit

Tipp: Compliance-Funktionen müssen automatisch die Einhaltung von Vorschriften durchsetzen und gleichzeitig klare Prüfpfade liefern. Achten Sie auf integrierte Tools für die Verwaltung von Einwilligungen, Datenschutzerfordernungen und Sicherheitsprotokollen. Das System sollte

automatisch für neue Vorschriften aktualisiert werden und eine Dokumentation für Compliance-Audits bereitstellen.

Anforderung	Teilanforderung	JA/NEIN	Anmerkungen
Tools zur Einhaltung der Vorschriften	Merkmale zur Einhaltung der GDPR		
	Einhaltung des CAN-SPAM-Gesetzes		
	Verwaltung der Zustimmung von Abonnenten		
	Sichere Datenspeicherung/Übertragung		
	Verwaltung von Abbestellungen		

3.9 Verwaltung der Lieferbarkeit

Tip: Zustellbarkeits-Tools sollten proaktive Überwachung mit reaktiven Problemlösungsfunktionen kombinieren. Prüfen Sie Funktionen wie Authentifizierungsunterstützung, Bounce-Verarbeitung, Spam-Tests und Reputationsüberwachung. Das System sollte klare Zustellbarkeitsmetriken und umsetzbare Empfehlungen zur Verbesserung der Posteingangsraten liefern.

Anforderung	Teilanforderung	JA/NEIN	Anmerkungen
Zustellbarkeits-Tools	Optimierung der E-Mail-Zustellbarkeit		
	Spam-Test-Funktionalität		
	Unterstützung des Authentifizierungsprotokolls		
	Verwaltung der Absenderreputation		

3.10 Benutzerverwaltung und Zusammenarbeit

Tipp: Die Benutzerverwaltung sollte komplexe Organisationsstrukturen unterstützen und gleichzeitig die Sicherheit gewährleisten. Achten Sie auf granulare Berechtigungseinstellungen, rollenbasierte Zugriffskontrollen und detaillierte Prüfprotokolle. Das System sollte die Zusammenarbeit im Team erleichtern und gleichzeitig unbefugten Zugriff verhindern und eine klare Verantwortlichkeit für alle Aktionen gewährleisten.

Anforderung	Teilanforderung	JA/NEIN	Anmerkungen
Benutzerverwaltung	Unterstützung mehrerer Benutzerkonten		
	Verwaltung der Berechtigungsstufen		
	Funktionen für die Zusammenarbeit im Team		
	Prüfpfade für Benutzeraktionen		

4. Erweiterte KI-gestützte Funktionen

4.1 KI-Inhaltserstellung

Tipp: Tools zur Inhaltserstellung sollten sich nahtlos in Ihren bestehenden Workflow zur Inhaltserstellung integrieren. Die KI sollte aus Ihren erfolgreichen Kampagnen, Markenrichtlinien und Kundeninteraktionsmustern lernen, um relevante Inhalte vorzuschlagen. Achten Sie auf Funktionen, die eine einfache Bearbeitung von KI-Vorschlägen ermöglichen und einen klaren Genehmigungsprozess für KI-generierte Inhalte vorsehen.

Anforderung	Teilanforderung	JA/NEIN	Anmerkungen
Generierung von Inhalten	Erstellung von E-Mail-Betreffzeilen		
	Erstellung von Fließtext		
	Generierung von Inhaltsblöcken		

	Anpassung der Markenstimme		
	Integration der Inhaltsbibliothek		

4.2 Prädiktive Analytik

Tipp: Die prädiktive Analyse sollte die Analyse historischer Daten mit der Verfolgung des Verhaltens in Echtzeit kombinieren, um zukünftige Trends vorherzusagen. Das System sollte seine Vorhersagen klar erläutern und Konfidenzniveaus für verschiedene Szenarien angeben. Achten Sie darauf, wie gut es mehrere Datenquellen integriert und benutzerdefinierte Modellanpassungen auf der Grundlage Ihrer Geschäftsregeln zulässt.

Anforderung	Teilanforderung	JA/NEIN	Anmerkungen
Prädiktive Merkmale	Vorhersage des Kundenverhaltens		
	Analyse der Kaufwahrscheinlichkeit		
	Bewertung des Abwanderungsrisikos		
	Integration von CRM-Daten		
	Benutzerdefinierte Vorhersagemodelle		

4.3 Erweiterte Personalisierung

Tipp: Die KI-Personalisierung sollte kontinuierlich aus den Kundeninteraktionen lernen, um ihre Zielgruppenansprache zu verfeinern. Achten Sie auf Systeme, die sowohl explizite Präferenzen als auch implizite Verhaltenssignale verarbeiten können und dabei den Datenschutz einhalten. Die Personalisierungs-Engine sollte ihre Entscheidungen erläutern und bei Bedarf manuelle Eingriffe ermöglichen.

Anforderung	Teilanforderung	JA/NEIN	Anmerkungen
AI-Personalisierung	Individuelle Teilnehmeranalyse		
	Anpassung der Inhalte in Echtzeit		
	Dynamische Angebotspersonalisierung		
	Anpassung der Benutzerinteraktion		
	Erkennung von Verhaltensmustern		

4.4 Intelligente Optimierung der Sendezeit

Tip: Bei der Optimierung der Sendezeit sollten sowohl das individuelle Empfängerverhalten als auch die allgemeinen Leistungsmuster der Kampagne analysiert werden. Das System sollte Zeitzonen, Gerätenutzungsmuster und saisonale Schwankungen berücksichtigen und gleichzeitig manuelle Änderungen bei zeitkritischen Kampagnen zulassen. Überlegen Sie, wie es mit neuen Abonnenten mit begrenzten historischen Daten umgeht.

Anforderung	Teilanforderung	JA/NEIN	Anmerkungen
Sendezeitfunktionen	Analyse des historischen Engagements		
	Individuelle Terminierung der Empfänger		
	Fähigkeit zum kontinuierlichen Lernen		
	Optimierung von Zeitzonen		
	Zeitempfehlungen senden		

4.5 Erweiterte Segmentierung

Tip: Die KI-Segmentierung sollte Muster erkennen, die menschlichen Analysten entgehen könnten, und gleichzeitig die Transparenz ihrer Gruppierungslogik wahren. Das System sollte die Segmente automatisch auf der Grundlage neuer Daten und Verhaltensänderungen aktualisieren. Achten Sie auf Funktionen, die die Segmentleistung vorhersagen und optimale Targeting-Strategien vorschlagen können.

Anforderung	Teilanforderung	JA/NEIN	Anmerkungen
AI-Segmentierung	KI-gestützte Publikumsanalyse		
	Automatische Segmentaktualisierung		
	Integration externer Daten		
	Verhaltensorientierte Segmentierung		
	Prädiktive Gruppierung		

4.6 Optimierung der dynamischen Inhalte

Tip: Tools für dynamische Inhalte sollten sowohl textliche als auch visuelle Elemente in Echtzeit auf der Grundlage von Leistungsdaten optimieren. Das System sollte beim Testen von Variationen die Markenkonsistenz bewahren und klar darlegen, warum bestimmte Inhaltsentscheidungen getroffen wurden. Überlegen Sie, wie Sie mehrere Optimierungsziele gleichzeitig erreichen können.

Anforderung	Teilanforderung	JA/NEIN	Anmerkungen
Optimierung der Inhalte	Anpassung der Inhalte in Echtzeit		
	Automatisierung von A/B-Tests		
	Optimierung des Layouts		

	Element-Leistungsverfolgung		
	Bewertung der Wirksamkeit von Inhalten		

4.7 Prädiktive Lead-Bewertung

Tipp: Lead-Scoring-Modelle sollten demografische, verhaltensbezogene und Engagement-Daten kombinieren, um genaue Vorhersagen zu ermöglichen. Das System sollte die Scoring-Faktoren erklären und eine Anpassung an Ihren Verkaufszyklus ermöglichen. Achten Sie auf Funktionen, die sowohl positive als auch negative Indikatoren für die Lead-Qualität identifizieren können.

Anforderung	Teilanforderung	JA/NEIN	Anmerkungen
Lead-Bewertung	Analyse der Kundeninteraktion		
	Integration des CRM-Systems		
	Benutzerdefinierte Scoring-Modelle		
	Automatisierung der Lead-Qualifizierung		
	Merkmale zur Erläuterung des Ergebnisses		

4.8 Stimmungsanalyse

Tipp: Die Stimmungsanalyse sollte nuancierte emotionale Signale bei allen Kundeninteraktionen erkennen, nicht nur bei explizitem Feedback. Das System sollte Stimmungstrends im Laufe der Zeit verfolgen und die Teams automatisch auf signifikante Veränderungen hinweisen. Achten Sie darauf, wie gut das System mit branchenspezifischer Terminologie und Kundenkommunikationsmustern umgehen kann.

Anforderung	Teilanforderung	JA/NEIN	Anmerkungen
Sentiment-Tools	Analyse der Antworten		

	Kategorisierung der Rückmeldungen		
	Integration der Kundenbetreuung		
	Verfolgung von Stimmungstrends		
	Automatisierte Antwortauslöser		

4.9 Erkennung von Anomalien

Tipp: Bei der Erkennung von Anomalien sollten sowohl positive als auch negative Abweichungen von den erwarteten Mustern erkannt und Fehlalarme minimiert werden. Das System sollte aus vergangenen Anomalien lernen, um die zukünftige Erkennungsgenauigkeit zu verbessern. Suchen Sie nach Funktionen, die erklären können, warum bestimmte Muster als anomal gekennzeichnet werden.

Anforderung	Teilanforderung	JA/NEIN	Anmerkungen
Merkmale der Anomalie	Leistungsmusteranalyse		
	Benutzerdefinierte Erkennungsschwellen		
	Automatisierte Warnmeldungen		
	Verfolgung von Trendabweichungen		
	Analyse der Grundursache		

4.10 KI-gestütztes Retargeting

Tipp: Retargeting-Algorithmen sollten sowohl das Timing als auch die Kanalauswahl optimieren und dabei die Kundenpräferenzen und den Datenschutz berücksichtigen. Das System sollte die Intensität der Kampagne automatisch an die Reaktionsmuster anpassen und eine Ermüdung der Zielgruppe verhindern. Überlegen Sie, wie das Retargeting über verschiedene Kanäle hinweg koordiniert wird.

Anforderung	Teilanforderung	JA/NEIN	Anmerkungen
Retargeting-Tools	Verhaltensbasierte Zielgruppenansprache		
	Kanalübergreifende Integration		
	Frequenzoptimierung		
	Management der Ermüdung des Publikums		
	Verfolgung der Wirksamkeit von Kampagnen		

4.11 Automatisierte Erstellung von Arbeitsabläufen

Tipp: Die Workflow-Automatisierung sollte von erfolgreichen Kampagnenmustern lernen und gleichzeitig flexibel für einzigartige Szenarien bleiben. Das System sollte auf der Grundlage von Leistungsdaten Optimierungen vorschlagen und ein einfaches Testen von Workflow-Variationen ermöglichen. Achten Sie auf Funktionen, die komplexe Entscheidungsbäume verarbeiten können und gleichzeitig benutzerfreundlich sind.

Anforderung	Teilanforderung	JA/NEIN	Anmerkungen
Workflow-Funktionen	KI-gestütztes Workflow-Design		
	Optimierung der Leistung		
	Workflow-Anpassung in Echtzeit		
	Empfehlung der Vorlage		
	Workflow-Analysen		

4.12 Empfehlungen für den Inhalt

Tipp: Empfehlungsmaschinen sollten die Genauigkeit der Personalisierung mit den Unternehmenszielen in Einklang bringen und gleichzeitig die Aktualität der Inhalte wahren. Das System sollte seine Empfehlungslogik erklären und bei

Bedarf eine manuelle Förderung von Inhalten ermöglichen. Überlegen Sie, wie es mit neuen Inhalten mit begrenztem Leistungsverlauf umgeht.

Anforderung	Teilanforderung	JA/NEIN	Anmerkungen
Empfehlungs-Tools	Empfehlungen zum Produkt		
	Integration in den elektronischen Geschäftsverkehr		
	Verhaltensbasierte Optimierung		
	Cross-Sell/Upsell-Vorschläge		
	Empfehlung Analytik		

4.13 Spam-Filter-Umgehung

Tipp: Die KI-gestützte Spam-Abwehr sollte sich kontinuierlich an neue Filteralgorithmen anpassen und gleichzeitig die Wirksamkeit der Nachrichten beibehalten. Das System sollte spezifische, umsetzbare Empfehlungen zur Verbesserung der Zustellbarkeit geben und potenzielle Risiken erklären. Achten Sie auf Funktionen, die gegen mehrere Spam-Filtertypen testen können.

Anforderung	Teilanforderung	JA/NEIN	Anmerkungen
Spam-Abwehr	Optimierung der Inhalte		
	Vorschläge in Echtzeit		
	Anpassung des Algorithmus		
	Vorhersage der Zustellbarkeit		
	Durchsetzung bewährter Praktiken		

4.14 Abbildung des Kundenlebenszyklus

Tipp: Das Lifecycle Mapping sollte prädiktive Analysen mit der Verfolgung von Verhaltensweisen kombinieren, um wichtige Übergangspunkte und Gelegenheiten zu identifizieren. Das System sollte die

Kommunikationsstrategien automatisch an die Veränderungen im Lebenszyklus anpassen. Überlegen Sie, wie es mit mehreren Produktlinien und komplexen Kundenbeziehungen umgeht.

Anforderung	Teilanforderung	JA/NEIN	Anmerkungen
Lebenszyklus-Tools	Analyse der Etappen der Reise		
	Automatisierte Trigger-E-Mails		
	Integration des CRM-Systems		
	Optimierung der Fahrten		
	Lebenszyklus-Analysen		

5. Anforderungen an den Lieferanten

5.1 Informationen zum Unternehmen

- Unternehmenshintergrund und Marktposition
- Jahre im Geschäft
- Kundenliste und Zeugnisse
- Industrierelevante Fallstudien

5.2 Technische Fähigkeiten

- Details zur Software-Architektur
- Informationen zum Technologiestapel
- Spezifikationen für Rechenzentren
- Backup und Notfallwiederherstellung

5.3 Unterstützung und Umsetzung

- Prozess der Umsetzung
- Erwartungen an den Zeitplan
- Ausbildungsprogramme

- Unterstützungsdienste und SLAs

5.4 Zukünftige Entwicklung

- Funktionsfahrplan
- Pläne zur Verbesserung
- Annahme von Technologietrends

6. Wichtige Überlegungen zur Auswahl

6.1 Skalierbarkeit

- Handhabung des Listenwachstums
- Verwaltung des Volumens
- Flexibilität des Preismodells

6.2 Benutzererfahrung

- Benutzerfreundlichkeit der Schnittstelle
- Qualität der Dokumentation
- Unterstützung der Zugänglichkeit

6.3 Mobile Optimierung

- Unterstützung von Responsive Design
- Verfügbarkeit einer mobilen App
- Verwaltung für unterwegs

6.4 Preisgestaltung und ROI

- Kostenstruktur
- Metriken zur Investitionsrendite
- Transparenz der Preisgestaltung

7. Zusätzliche Überlegungen

- Internationale Kampagnenfähigkeit
- Integration sozialer Medien
- Umfrage-Funktionalität

- Unterstützung von Werbe- und Kundenbindungskampagnen
- Funktionen zur Verteilung von Inhalten

8. Zeitleiste

- RFP-Freigabedatum: [Datum]
- Einsendeschluss: [Datum]
- Fälligkeitsdatum des Vorschlags: [Datum]
- Präsentationen des Anbieters: [Datumsbereich]
- Datum der Auswahl: [Datum]
- Datum des Projektbeginns: [Datum]

9. Kontaktinformationen

Bitte senden Sie Vorschläge und Fragen an: [Name der Kontaktperson] [E-Mail-Adresse] [Telefonnummer] .