

ANZEIGE

NEUMANN 2021

Handbuch für Presse- Vertrieb und -Verkauf

Newsletter abonnieren

Best Practice

Hier finden Sie
 aussagekräftige Fallstudien

DNV-Guide

DNV - DER NEUE VERTRIEB bringt Sie mit Experten von A wie Abogewinnung bis Z wie Zustellung zusammen. Profitieren Sie vom Know-how dieser Spezialisten. **Mehr...**



Das dsb-Payment-Widget findet bei den Kundinnen und Kunden der intan service plus großen Anklang – Bild: intan

intan service plus erzielt Response-Rate von 18 Prozent

Dank eines dsb-Payment-Widgets erzielt die intan service plus GmbH mit Sitz in Osnabrück eine Response-Rate von 18 Prozent. "Beim Payment Widget handelt es sich um eine Express-Zahlseite, auf der User mit einem Mausklick ihre Zahlart ändern oder auch eine Sofort-Zahlung auslösen können. Damit stellen wir unseren Kunden ein bequemes digitales Zahl-Verfahren zur Verfügung," erklärt Jörg Markmeyer, Leiter IT und Prozess-Management bei der Tochter der intan Group.

E-Mail-Rechnungen mit Direktzahlungslink

Die intan service plus verschickt Links zum dsb-Payment-Widget direkt in den Rechnungen per E-Mail. Im Mailing-Text werden die EmpfängerInnen darauf hingewiesen, dass sie die Rechnung im Anhang bequem und direkt mit einem Klick auf den Link begleichen können.

Langjährigen Bestandskunden bietet intan service plus eine Alternative zum Mailing. Auf der klassischen Papier-Rechnung wird ein eingedruckter QR-Code integriert, der ebenfalls eine schnelle und digitale Zahlung ermöglicht. Neben der Sofortzahlung wird auf der Mini-Zahlseite auch ein Zahlarten-Wechsel in haltbare, wiederkehrende Zahlarten wie das SEPA-Lastschriftverfahren und PayPal angeboten. Je nach Zielgruppe wechselten zwischen 13 und 18 Prozent der E-Mailing-Adressaten die Zahlart, wobei sich die große Mehrheit für PayPal (78 Prozent) entschied. Die wechselwilligsten Leser befanden sich auch hier unter den Neu-Abonnenten.

Zahlart-Wechsel kommt gut an

Das Angebot findet bei den KundInnen viel Anklang. Insbesondere bei Auftragsbestätigungen konnte die intan service plus die höchste Response-Rate feststellen: 18 Prozent der E-Mail-Empfänger wechselten sofort ihre Zahlart um.

**New
 Business Verlag**

03/2021


**Digitalvertrieb
 erfolgreich gestalten**

 INHALT
 BESTELLUNG
 HEFT-ARCHIV
 MEDIADATEN

DNV Extra Mai 2020 - Die führenden Persönlichkeiten im Pressevertrieb



"Hier sehen wir auch für uns den höchsten Benefit. Diese frischen Abonnenten springen sonst häufig nach der Mindestlaufzeit ab. Insofern wirkt sich das Payment-Widget direkt auf die Rendite unserer Abos aus, denn diese wächst mit ihrer Haltbarkeit" stellt Jörg Markmeyer fest.

Daniel Beljan, Geschäftsführer der intan service plus, ergänzt: "Das dsb-Payment-Widget hat eine extrem hohe Usability. Leser können in wenigen Sekunden ihre Rechnung bezahlen und mit einem Klick weitere manuelle Rechnungszahlungen verhindern. Es bietet den Nutzern eine Möglichkeit auf bequeme Weise ihre Aufgaben zu erledigen."

Auch Gisbert Komlóssy, Geschäftsführer der intan group, bestätigt: "Das dsb-Payment-Widget zahlt direkt auf die Kunden-Zufriedenheit ein und ist deswegen ein wichtiger Meilenstein in unseren Customer-Retention-Maßnahmen."

INHALT
BESTELLEN

PressePorträts

Zeitschriften-Suche

 

NEUMANN 2021



Share Twittern Teilen Teilen

[zurück](#)

Peter Strahlendorf 17.05.2021

Weitere Webseiten

- Cable!Vision Europe
- Cover des Monats
- CP Monitor
- Dental Marketing
- Der Titelschutz Anzeiger
- DNV - Der neue Vertrieb
- Healthcare Marketing
- Healthcare Marketing - PremiumPartner
- Healthcare Marketing - Spot des Monats
- Journalismus-Köpfe
- Markenartikel
- MedienWirtschaft
- New Business
- New Business Verlag
- Presse Fachverlag
- Presse Porträts
- Presse Report
- Public Marketing
- Red Box