**BASIN BÜLTENİ**

**SmartMessage, yeni çözümü sayesinde CRM ile satış ve pazarlama arasında köprü olacak**

**Yazılım teknolojileri dünyasında özellikle pazarlama alanındaki uzmanlığıyla tüm dünyada 2 bini aşkın kuruma hizmet sunan SmartMessage, Microsoft Dynamics 365 ile entegre yeni uygulaması sayesinde satış, pazarlama ve CRM uyumunu en üst seviyeye çıkarmayı hedefliyor.**

CRM'i etkili bir biçimde kullanmak, pazarlamacılara bugünün iş dünyasında önemli fırsatlar sunuyor. CRM'in avantajlarından faydalanırken, çok kanallı (omnichannel) kampanyalar geliştirmek ve otomasyon kabiliyetlerini kullanmak, kusursuz müşteri deneyimi sunmanın yolunu açıyor. SmartMessage, satış ve pazarlama profesyonellerine bu alanda yardımcı olacak önemli bir çözüm geliştirdi.

Dünyada 2 binden fazla markanın tercihi olan SmartMessage çok kanallı (omnichannel) pazarlama platformu, güçlü dijital kampanya & izin yönetimi ve pazarlama otomasyonu özellikleriyle pazarlamacıları güçlendiriyor. Microsoft Dynamics 365 ile entegre edilen SmartMessage, farklı iş birimlerinin dijital kampanyalarından daha iyi sonuçlar almalarına ve müşteri memnuniyetini artırmalarına yardımcı oluyor.

SmartMessage yeni çözümü sayesinde kullanıcıların ileri seviye otomasyon özelliklerine sahip büyütme faaliyetlerine liderlik etmelerini sağlıyor ve müşteri yolculuğu yönetimi konusunda da onlara yardımcı oluyor. Pazarlamacılar CRM dâhilindeki kitlelerine e-posta, SMS/MMS ve push gibi kanalları kullanarak etkin bildirimler ulaştırabiliyor ve kampanyalar gereçekleştirebiliyor. Çözümün güvenilirliği ve yüksek performansı; SmartMessage’ın, milyonlarca tüketiciye bu kanallar üzerinden ulaşım sağlayan finans sektörüyle uzun yıllar boyunca elde etmiş olduğu deneyimin bir sonucu olarak ortaya çıkıyor. SmartMessage’ın pazarlama otomasyonunda önemli bir fark olan kompleks olay zinciri yönetim kabiliyeti, pazarlamacıların hem iç hem dış verilere dayanarak kampanyalar yürütmelerine olanak tanıyor. Çok adımlı, çok aksiyonlu ve olay temelli kampanyalar yürütebilme esnekliği, kullanıcıların pazarlama faaliyetlerinin etkisini artırabilmelerini sağlıyor. Çok kanallı (omnichannel) kampanyaların verimli olmasını sağlamak üzere hayata geçirilen bu çözüm ayrıca satış ekipleri için müşteri adaylarını skorlama gibi aksiyonları da destekliyor.

SmartMessage CEO’su Oğuz Küçükbarak, Dynamics 365’e ek pazarlama otomasyon çözüm fikrini hayata geçirme nedenleriyle ilgili şöyle konuştu: “CRM, farklı iş birimlerinin değerlendirebileceği mükemmel kabiliyetler sunuyor ve satış & pazarlama departmanları, bu piramidin en üst sıralarında yer alıyor. Kendimizi günümüz pazarlamacılarının yerine koyduk ve kendimize ihtiyacımızın ne olduğunu sorduk. Bu sorunun yanıtı, şirketler için tek bir noktadan çok kanallı (omnichannel) pazarlama otomasyonu imkânı sunan Microsoft Dynamics 365 ile entegre SmartMessage CRM uygulaması oldu.”

SmartMessage CRM uygulaması, özelleştirilebilirlik ve işletme büyümesine uygun ölçeklenebilirlik sunarak kurumlarda görev alan pazarlamacıların ihtiyaçlarını karşılıyor. Çözüm, zamanla değişiklik gösterebilecek gereklilikleri esneklikle karşılayabiliyor. Microsoft Ürün Pazarlaması, İş Uygulamaları & Endüstri Genel Müdürü Toby Bowers, “Çözümlerini Microsoft Dynamics 365’le entegre eden SmartMessage gibi markaları büyük bir memnuniyetle karşılıyoruz. Birlikte müşterilerimizin işlerini dönüştürmelerine yardımcı oluyor, pazara etkili ve insan odaklı çözümler sunuyoruz” diye konuştu.

Çözüm sayesinde satış ve pazarlama ekipleri Microsoft Dynamics 365'ten çıkış yapmalarına gerek kalmadan kampanyaları kolayca yürütebiliyor. Ayrıntılı izleme ve raporlama özellikleri, gelecekte hayata geçirecekleri kampanyalarda daha iyi sonuçlar almalarına yardımcı oluyor. Uygulamanın sunduğu “sürükle ve bırak” özellikli e-posta düzenleyicisi, URL kısaltma (SMS linklerinin tıklanma verilerini sağlar), olay temelli pazarlama iş akışlarının kolayca oluşturulması gibi özellikler kurumlara zaman kazandırırken, aynı zamanda satış ve pazarlama departmanlarının da maliyet yükünün azalmasını mümkün kılıyor.

Ayrıntılı bilgi için

<https://www.smartmessage.com/pages/dynamics.html>

web sayfasını ziyaret edebilirsiniz.

**İlgili Kişi**

Ceylan Naza

Marjinal Porter Novelli

0212 219 29 71

[ceylann@marjinal.com.tr](mailto:ceylann@marjinal.com.tr)

**SmartMessage hakkında**

SmartMessage, yazılım teknolojileri dünyasında özellikle pazarlama alanındaki uzmanlığıyla tüm dünyada 2000’i aşkın kuruma hizmet sunan global bir markadır. Kurumların kitleleriyle daha uzun soluklu ve verimli ilişkiler kurmalarını sağlamak üzere tüm kanallardaki dijital pazarlama aktivitelerini uyumlu ve yüksek performanslı bir şekilde çalıştıran omni-channel (çok kanallı) bir platform sunan şirket; kampanya ve dijital izin yönetimi, pazarlama otomasyonu ve bot tabanlı pazarlama gibi yetenekleri müşterileriyle buluşturur. SmartMessage bu kapsamda müşterilerinin hedef kitlelerine e-posta, SMS, MMS, push bildirimleri, chatbot, beacon ve lokasyon bazlı servisler gibi kanallardan etkin bir şekilde ulaşmasını ve verimli pazarlama kampanyaları gerçekleştirmesini mümkün kılar. Dünya çapında 6 ofisi ve 100’ü aşkın çalışanıyla faaliyetlerini sürdüren SmartMessage, en hızlı büyüyen teknoloji şirketlerinin yer aldığı Deloitte Technology Fast Türkiye ile Avrupa-Ortadoğu-Afrika listelerine girmiştir. Avrupa’nın prestijli ödüllerinden European Business Awards’u ise 2 kez kazanan SmartMessage, 2019 yılında Ak Portföy, Endeavor Catalyst ve 212’den oluşan bir konsorsiyum tarafından yatırıma değer görülmüştür. Ayrıntılı bilgi için: <https://www.smartmessage.com/tr/home/>