

Mailify ofrece Marketing Intelligence para potenciar estrategias digitales

Sarbacane, líder en soluciones de Email y SMS Marketing, ha lanzado hoy la última versión de su plataforma Mailify Sunrise 6.2

Con esta actualización, Sarbacane vuelve a demostrar su know-how en términos de UX y toma la delantera gracias a varias innovaciones funcionales, incluyendo el Envío Predictivo basado en Inteligencia Artificial.

Mailify, la aplicación para enviar mailing y SMS masivos ofrece a las empresas formas innovadoras de optimizar sus operaciones de marketing. He aquí una visión general de las últimas novedades:

Múltiples secuencias de mensajes automáticos en función del comportamiento

Los usuarios ahora pueden ir más allá en la automatización de sus campañas de marketing mediante la implementación de secuencias de mensajes múltiples desencadenados a partir del comportamiento de los destinatarios.

Esto permite adaptar los mensajes que se envían a lo largo de la secuencia en función de las acciones del suscriptor: una apertura de newsletter, un clic en un enlace o botón CTA, o la ocurrencia de un evento específico. El desarrollo de las secuencias automáticas se adaptan a cada acción del usuario.

Esta creciente automatización de la comunicación por email y SMS hace posible que los clientes se sientan más atraídos al recibir el mensaje correcto en el momento adecuado, y ahorra a las empresas un tiempo considerable.

Aunque la tecnología detrás de esta característica es compleja, se mantiene la simplicidad de la plataforma en términos de uso.

El Predictive Sending o envío predictivo

Los equipos de I+D de Sarbacane han desarrollado un algoritmo, basado en la inteligencia artificial, para enviar cada email de una campaña de marketing en el momento exacto en que cada destinatario, según sus especificidades, tiene más probabilidades de leerlo.

Interfaz rediseñada

Mailify Sunrise 6.2 también proporciona una optimización general de la experiencia del usuario (UX). La reestructuración de los menús contribuye a la ergonomía e intuitividad de la plataforma, permitiendo un fácil acceso a la información y a las funcionalidades más avanzadas.

Ahora se aplica un nuevo método de navegación a los menús Campañas y Estadísticas.

Los datos de las campañas están ahora centralizados en un único panel, proporcionando así a los usuarios una visión general de sus campañas a través de todos los canales: emails, SMS y campañas automatizadas.

Además, el proceso de creación de campañas estándar y automatizadas ha sido rediseñado para facilitar el acceso a los usuarios, especialmente durante la fase de edición del contenido de los mensajes.

Se muestran instantáneamente todos los resultados de la búsqueda en todas las secciones de la aplicación, creando accesos directos a las campañas, listas de contactos, plantillas de campañas y estadísticas.

A continuación

Sarbacane tiene previsto introducir otras funciones inteligentes para mejorar la UX como un nuevo campo de búsqueda universal. Los usuarios podrán realizar búsquedas en toda la herramienta desde la barra de navegación superior, a la que se podrán acceder en cualquier momento: contactos, campañas, plantillas, etc. Esta nueva funcionalidad estará disponible para los clientes Exclusive, en futuras versiones.

"La sincronización de los datos con las demás herramientas de nuestros usuarios, el procesamiento, la segmentación y la automatización de las campañas son el núcleo de nuestra estrategia", afirma Mathieu Tarnus, presidente fundador, "así es como contribuiremos aún más al éxito de nuestros clientes".

Con estas inversiones en I+D, Sarbacane se consolida como líder en soluciones de marketing para PYMEs y les da acceso a tecnología de vanguardia. El posicionamiento de gama alta de la empresa francesa también le permite conquistar el mercado de las grandes empresas en busca de flexibilidad y simplicidad, preservando al mismo tiempo el rendimiento.

Acerca de Sarbacane

Fundada en 2001 y con sede en Hem, cerca de Lille, Sarbacane creó Mailify, una solución para la gestión de campañas de email marketing, SMS y automatización. Sarbacane apoya a empresas de todo el mundo en sus operaciones de marketing y garantiza su éxito.

En 2018, el grupo, liderado por Mathieu TARNUS y con 80 empleados, facturó más de 10 millones de euros, contaba con más de 10.000 clientes y 200.000 usuarios en más de 90 países. El objetivo es alcanzar un volumen de negocios de 20 millones en 2022.

Datos de contacto:

Cindy Chávez
Content Manager
(+34) 934763638

Nota de prensa publicada en: [Barcelona](#)

Categorías: [Nacional Comunicación Marketing E-Commerce](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>