

# Automation skal konvertere brugere til betalende kunder

AF: PIA OSBÆCK



---

## Et softwarefirma og et loyalitetsbureau skal hjælpe med at få SimpleSites 5 mio. brugere til at blive kunder.

SimpleSite, der tidligere hed 123hjemmeside, har over 5 mio. brugere på verdensplan og vil gerne have flere af disse til at blive betalende kunder end tilfældet er i dag.

Det skal ske via brug af marketing automation-værktøj fra Agillic samt eksekvering fra loyalitetsbureauet Kaplan.

"Agillics eksekveringsplatform kan netop løse den udfordring, der er i at omsætte virkelig store mængder data til personaliseret kommunikation overfor vores internationale gruppe af kunder," siger Morten Eik, CEO i SimpleSite, om baggrunden for samarbejdet med Agillic, der også har kunder som Matas, DSB, Sydbank og Mofibo.

Agillic samarbejder med forskellige bureauer, deriblandt Kaplan, som ifølge Morten Eik betyder, at man føler sig i meget trygge hænder.

Om den nye kunde, siger Agillics direktør Jesper Valentin Holm:

"SimpleSite er på mange måder en ønskekunde for os. De har for det første en stor volumen af brugere, hvilket gør det yderst profitabelt at automatisere marketingprocesser på baggrund af data og indsigter. Dernæst giver de os mulighed for at demonstrere, at vi ikke kun kan eksekvere på nordisk plan, som vi fx gør det med Entercard, Santander Bank og Colorline, men faktisk formår at eksekvere kommunikationsflows på tværs af multiple sprog og kulturer."