Met Smartlink automatische acties laten starten

CRM & Email (FluentCRM) · https://autorespond.nl/docs/met-smartlink-automatische-acties-laten-starten/

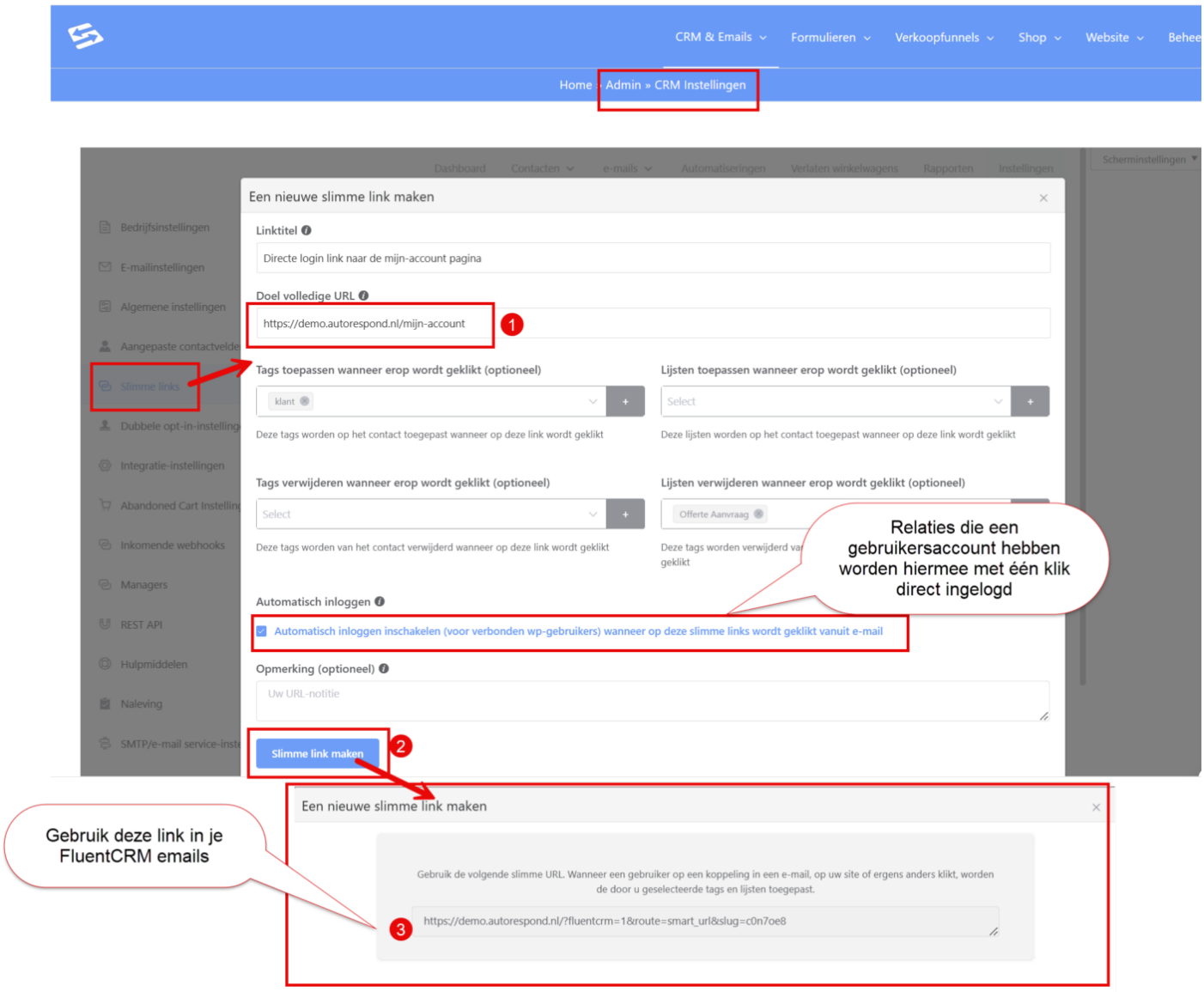
Overzicht

Smartlinks zijn speciale, unieke URL’s waarmee je CRM direct acties kan uitvoeren zodra een contact erop klikt. Ze worden gebruikt in e-mails, funnels en marketingautomatiseringen om gedrag te meten en vervolgacties automatisch te activeren.

Deze documentatie geeft een overzicht van hoe Smartlinks werken, hoe je ze inzet en welke extra functionaliteit beschikbaar is, zoals het automatisch toevoegen van lijsten en tags en het direct inloggen van bestaande gebruikers.

Slimme links in Autorespond is gebaseerd op FluentCRM — de licentie hiervan is inbegrepen in je Autorespond pakket. Lees de Engelse documentatie van FluentCRM

Je kunt smartlinks aanmaken via menu CRM & EMail > Instellingen, tab ‘Slimme links’



Wat is een Smartlink

Een Smartlink is een binnen je CRM gegenereerde link die gekoppeld is aan één of meerdere acties. Wanneer een contact op deze link klikt:

- wordt het contact herkend via unieke trackingparameters;
- worden vooraf ingestelde acties direct uitgevoerd (bijvoorbeeld tags toevoegen);
- kan een automation worden gestart op basis van deze klik.

Smartlinks zijn ideaal voor gedragsgebaseerde segmentatie en het automatiseren van vervolgacties zonder formulieren of extra stappen.

Direct lijsten en tags toevoegen

Via een Smartlink kun je automatisch:

- **één of meerdere tags toevoegen**;
- **één of meerdere lijsten toevoegen**;
- optioneel bestaande tags of lijsten verwijderen.

Dit gebeurt direct na de klik. Hierdoor kun je Smartlinks inzetten voor:

- interesseprofielen opbouwen;
- segmentatie op basis van klikgedrag;
- het activeren van specifieke campagnes of automations.

Automatisch inloggen voor bestaande gebruikers

Wanneer een contact dat op een Smartlink klikt ook een **gekoppeld gebruikersaccount** heeft in je systeem (bijvoorbeeld een WordPress-account), kan het CRM deze persoon automatisch herkennen en direct inloggen.

Dit is bijzonder geschikt voor:

- toegang tot ledenomgevingen: als je de community & cursussen module gebruikt, dan kun je dus een smartlink meesturen naar een cursus, waarmee je gebruikers direct ingelogd zijn.
- het aanbieden van exclusieve content: als je gebruik maakt van verborgen blogs bijvoorbeeld, dan kun je jouw klanten met een link direct laten inloggen om hun premium content te lezen
- het vereenvoudigen van login-flows voor bestaande klanten: je kunt bijvoorbeeld een smartlink meesturen naar de mijn-account omgeving van Woocommerce (standaard op jeautoresponddomein.nl/mijn-account/ , waardoor de klant direct ingelogd is de eigen bestellingen en facturen kan downloaden.

De automatische login werkt alleen wanneer:

- het e-mailadres van het contact overeenkomt met het gebruikersaccount;
- de Smartlink is geopend vanuit een e-mail die door je CRM is verzonden.

Smartlinks gebruiken in automations

Smartlinks kunnen dienen als **trigger** binnen een automation. Zodra een contact op een Smartlink klikt, kan je CRM automatisch een workflow starten.

Voorbeelden van automation-scenario's:

- een onboarding-stroom starten wanneer iemand interesse toont;
- een upsell-flow activeren na een klik op een productlink;
- interne notificaties versturen naar een teamlid;
- tags toevoegen of verwijderen om segmentatie dynamisch te houden.

De Smartlink-trigger is betrouwbaar omdat deze gebaseerd is op klikgedrag.

Aanmaken van een Smartlink

1. Ga naar menu CRM & EMail > Instellingen, tab 'Slimme links'
2. Klik op **Nieuwe Smartlink**.
3. Kies de URL waar de link naartoe moet verwijzen.
4. Selecteer de acties die moeten worden uitgevoerd:
    - tags toevoegen of verwijderen;
    - lijsten toevoegen of verwijderen;
    - optioneel: als het contact ook een gebruikersaccount heeft, direct inloggen.
5. Sla de Smartlink op en gebruik deze in je e-mails of funnels.

Het CRM voegt automatisch trackingparameters toe zodat het systeem het contact kan herkennen.

Best practices

- Gebruik duidelijke linkteksten zodat de gebruiker weet waar hij naartoe gaat.
- Test Smartlinks altijd met een testcontact voordat je een campagne verstuurt. Let op: een smartlink werkt alleen als je de email echt verstuurd. **Het werkt niet in een testmail**
- Gebruik Smartlinks in onboarding- en upsell-flows om gedrag automatisch te verwerken.

Samenvatting

Smartlinks in je CRM bieden een krachtige manier om klikgedrag direct om te zetten in acties. Je kunt automatisch tags en lijsten toevoegen, automations starten en zelfs gebruikers automatisch laten inloggen wanneer ze een gekoppeld account hebben. Dit maakt Smartlinks een essentieel onderdeel van een moderne, geautomatiseerde marketingstrategie.