

Checkliste für die optimale Marketing Automation

Einen Automationsprozess für Ihr Unternehmen zu erstellen hat zweifellos viele Vorteile, jedoch funktioniert dies nicht ohne gründliche Planung. Gehen sie vor dem Planen Ihrer Marketing Automations Prozesse folgende Checkliste durch.

1. Ressourcen erkennen

Unternehmensziele erkennen

Was soll Ihr Unternehmen geleistet haben, wenn ein Nutzer den gesamten Prozess durchlaufen hat?

Entwickeln einer Promotionsstrategie

Wie sollen erstellte Inhalte verbreitet werden ?
(Social media, email , CTAs, etc.)

Buyer Personas definieren

Welche Personen wollen Sie ansprechen?
Beziehen Sie Faktoren wie Alter, Titel und Lebensziele mit ein.

SEO-Keywords identifizieren

Finden Sie relevantesten Keywords, Ihrer Zielgruppen. So werden diese gezielt zu Ihren Inhalten geführt.

2. Pre-Creation

Formulare erstellen

Um Kunden in einen Automationsprozess einzubinden, benötigen Sie Formulare um deren Informationen zu erfassen.

Inhalte erstellen und auflisten

Erfassen Sie alle Ihrer inhaltlichen Angebote wie Blogs, E-Books etc. Promotion zum richtigen Zeitpunkt ist das A und O.

Landing Pages bereitstellen

Um Inhalte herunterladen zu können, tragen sich User z.B. auf einer Landing Page in ein bereitgestelltes Formular ein.

Revidieren, Veröffentlichen und Verbreiten

Nach der Korrektur Ihrer Inhalte sollten Sie diese veröffentlichen und so sehr wie möglich mittels Website & Social Media verbreiten.

“Unternehmen mit hervorragender Lead-Pflege generieren 50% mehr Verkäufe bei 33% geringeren Kosten”

Checkliste für die optimale Marketing Automation

3. Segmentierung

Kunden haben verschieden Interessen und Ziele – ordnen Sie Ihre User verschiedenen Prozessen zu.

- Herausforderungen einer Zielgruppe**
Indem Sie die Probleme erkennen, die eine Ihrer Zielgruppen hat, können Sie diese in verschiedene Listen aufteilen. So liefern Sie auf diese Probleme zugeschnittene Inhalte
- Automatische Erfassung**
Sobald ein User Inhalte herunterlädt, sollte er auf verschiedene Listen eingetragen werden.
- Workflow Erstellen**
Jeder Marketing Automations Prozess sollte verschiedene Inhalte zur Leadpflege beinhalten

4. Workflow Inhalte

- „Dankeschön“ - Mail**
Fällig: Direkt nach dem Download
- Blog Posts mit Bezug zum Thema**
Fällig : 4-8 Tage nach der vorherigen Mail
- Fallstudie**
Fällig : 10-14 Tage nach der vorherigen Mail
- Gratis Demo/Probeabo**
Fällig : 15-20 Tage nach der vorherigen Mail

5. Post-Creation

- Ergebnisse nachverfolgen**
Analysieren Sie, wie viele Personen Ihre Mails öffnen und damit interagieren. Ändern Sie Punkte, falls nötig.
- Verbreiten Sie Ihre Inhalte!**
Mit dem Erstellen einer Marketing Automation ist die Arbeit nicht getan. Erweitern Sie stets Ihre Listen indem Sie Ihre Inhalte kontinuierlich verbreiten!

Ihr Marketing Automation Sparring Partner

über alle 4 Phasen



Analyse und Strategieberatung

Unsere Kunden erhalten eine individuelle «Full-Service»-Beratung, in die unsere gesamte Strategie- und Online-Marketing-Erfahrung miteinfließt. Sie erhalten schnell Klarheit und beginnen ihre neue Marketingstrategie mit unserem Vorsprung an Erfahrung.



Gründliche System Evaluation

Vielfältige Funktionen, die genau den individuellen Anforderungen des jeweiligen Unternehmens angepasst werden können, vereinfachen die Aufgaben im Marketing und Verkauf erheblich. Wir ermitteln das zum jeweiligen Unternehmen passende System im Rahmen einer unabhängigen Beratung und berücksichtigen Folgekosten.



Schnelle Implementation

Vom smarten Vorgehen über Vorbereitung der Daten, Checklisten, Tipps und Tricks erhalten unsere Kunden volle Unterstützung. Wir beraten ganz individuell zu den grundlegenden Eckdaten der Kampagnen, um den Zielgruppen die relevantesten Inhalte auf den für sie besten Kanälen zu bieten.



Datenanalyse und Optimierung

Wie effektiv Kampagnen für unsere Kunden arbeiten, beweist die umfassende Datenanalyse und ROI-Messung. Basierend auf den evaluierten Daten helfen wir unseren Kunden dabei, noch bessere Personalisierung und damit noch leistungsfähigeres Omnichannel-Marketing zu betreiben. Das Beste: Marketing und Verkauf arbeiten Dank dieser Lösung besser zusammen.

4results AG

die KMU Sparring Partner



© 4results AG | 4

Wir bauen Ihnen Ihre individuelle Verkaufsmaschine, damit Sie die kaufbereiten Interessenten auf dem Goldtablett erhalten

www.4results.ch

alex@marketingautomation.tech

Mehr erfahren im 30' Webinar

www.marketingautomation.tech/webinar/

 **MARKETING
AUTOMATION**