

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!

Marketing Automation Services



Analyse und Strategieberatung

Unsere Kunden erhalten eine individuelle „Full-Service“-Beratung, in die unsere gesamte Online-Marketing-Erfahrung mit einfließt. So schöpfen unsere Klienten nicht nur schnell das volle Potential der Technologie aus, sondern beginnen ihre neue Marketingstrategie mit unserem Vorsprung an Erfahrung. Sowohl telefonisch als auch über das Web und direkt vor Ort unterstützen wir unsere Kunden rund um die Arbeit mit dem System zur Marketing Automation.



Gründliche Tool Evaluation

Als komplett „schlüsselfertiges“ Softwaresystem erleichtert ein Tool zur Marketing Automation den Arbeitsalltag ab der ersten Minute. 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

Umfassende Hilfe bei der Durchführung von Kampagnen gehört für uns selbstverständlich mit dazu. Von der Vorbereitung der Daten, dem Tagging, dem UX-Design und Gestaltungsfragen erhalten unsere Kunden volle Unterstützung. Neben der konkreten Automation und Optimierung beraten wir ganz individuell zu den grundlegenden Eckdaten der Kampagnen, um den Zielgruppen die relevantesten Inhalte zu bieten.



Datenanalyse und Optimierung

Wie effektiv unsere Kampagnen für unsere Kunden arbeiten, beweist die umfassende Datenanalyse und ROI-Messung, die zur Marketing Automation dazugehört. Basierend auf den evaluierten Daten helfen wir unseren Kunden dabei, noch bessere Personalisierung und damit noch leistungsfähigeres Marketing zu betreiben. Viele Daten werden vollautomatisch ausgewertet und der Verkauf kann sofort auf die heißen Leads zugreifen. Und das beste: Marketing und Verkauf arbeiten endlich zusammen.

Implementieren von Wettbewerbsvorteilen

Wir kennen > 30 Systeme und wollen Ihnen die Wahl des passenden Marketing Automation Systems und das Implementieren vereinfachen, damit Sie schnell produktiv werden.

Mit neutraler, transparenter Marketing Automation Beratung und Coaching – schneller Resultate!



Alex Schoepf Etzelstr. 82 CH-8808 Pfäffikon SZ
Tel. +41 76 588 26 23 alex@marketingautomation.tech



Weiter unterstützen wir Sie auch temporär mit unserer 20 jährigen B2B Erfahrung im Bereich globaler Marketingprojektleitung:

- App Konzeptionierung und Beschaffung
- Videofilme
- Verkaufswettbewerbe
- Webseiten
- SEO
- AdWords
- Branding
- Verkaufs- und Strategie-Präsentationen

Besondere Kompetenz haben wir in den folgenden Branchen:

- Elektro-, Chemie-, Kunststoffindustrie
- Untertagebau (Tunnel- und Bergbau)
- Gas-, Wasserversorgung und Sanitär
- Anlagenbau, Rohrleitungssysteme, Fördertechnik
- Lebensmittel-, Verpackungs-, Getränkeindustrie