

Vergleich E-Mail mit Marketing Automation

E-Mail:	Marketing Automation	E-Mail Marketing	
E-Mail-Vorlagen	✓	✓	Gebrauchsfertige, gestaltete E-Mail-Vorlagen
Massenmail-Versand	✓	✓	Massen-E-Mails an Gruppen von Kontakten schicken
E-Mail-Öffnungsraten & CTRs tracken	✓	✓	Verfolgt, welche E-Mails von Leads geöffnet und geklickt werden
E-Mail-Reportings	✓	✓	Zustellung, Öffnung, Klickrate erfahren
Automation & Auslöser	✓	Wenige bis keine	Automatisch versandte, relevante E-Mails auf Basis des Verhaltens eines Leads
Drip-E-Mail-Versand planen	✓	Einige	Relevante Nachrichten innert eines Zeitraums schicken
Dublettenprüfung	✓	Einige	Für E-Mails und Kontakte, mit automatischer Ergänzung der Einträge.
Responsive Design	Einige	Einige	Design von E-Mails und Landingpages optimiert für Mobile
Versandzeitpunkt automatisieren	Wenige bis keine	–	System wählt automatisch den optimalen Versandzeitpunkt

Nutzerverhalten:	Marketing Automation	E-Mail Marketing	
E-Mail-Öffnungsraten & CTRs tracken	✓	–	Zeigt, welche Seiten Leads besuchen, was sie auf der Unternehmenswebseite tun, wie oft sie wiederkommen, Social Media-Aktivitäten uvm.
Verweildauer erfassen	Einige	–	Verweildauer auf Subdomains erfassen
A/B-Tests	Variiert	Wenige bis keine	Testen von E-Mails, Landingpages, Formularen und Bannern. Optimierung von Automation
In App-Tracking	Wenige bis keine	–	Mobile Apps per Marketing Automation steuern
Leadpflege:	Marketing Automation	E-Mail Marketing	
Lead Scoring	✓	–	Leadqualifizierung durch Demografie, Verhalten, Interessen oder Dialog flexibel einstellbar
Lead-Formulare	Variiert	Wenige bis keine	Automatische Gewinnung von Kontaktinformationen aus dem CRM
Vertriebsalarm	✓	Wenige bis keine	Automatisierter Alarm für Reaktion auf Aktionen von Leads in Echtzeit
Segmentierung:	Marketing Automation	E-Mail Marketing	
Lead-Segmentierung	✓	–	Segmentierung anhand des Surfverhaltens in Echtzeit
Verhaltensbasierte Segmentierung	✓	–	Mikrosegmentierung von Leads nach Verhalten
Datenbank mit Tags steuerbar	✓	Wenige bis keine	Ersetzt unübersichtliche Listen durch eine abteilungsüber-greifende Methode
Visueller Sales Funnel	✓	–	Differenzierung nach Stufe

Marketing:	Marketing Automation	E-Mail Marketing	
Suchmaschinenoptimierung (SEO)	Variiert	–	Ranking auf grossen Suchmaschinen prüfen, verfolgen & aus dem System heraus verbessern
Kundenumfragen	Einige	Einige	Umfrage-Spezialtools voll automatisiert
AdWords und Retargeting	Einige	–	Steuerung aus der Plattform heraus möglich
Content Marketing	Wenige bis keine	–	Content Marketing über die Marketing Automation steuern
Dynamische Contentgenerierung	Einige	–	Dynamische Webseiteninhalte per WYSIWYG-Editor für Webseiten und Blogs
Landingpages	Variiert	–	Landingpages erstellen
Multi-Channel-Kampagnen	✓	–	Kampagnen über mehrere Kanäle entwickeln/ausführen (z.B., Print, E-Mail, Social Media)
SMS/Sprach-mitteilungen	Wenige bis keine	–	Versand aus dem Marketing Automation-System heraus
Webinare integriert	Einige	–	Webinare-Spezialtools mit E-Mail voll automatisiert
Registrierung	✓	–	Registrierungsmöglichkeit auf Landingpages
Bezahldienst integriert	Einige	–	Bezahlung und Abrechnung voll automatisiert
Integration:	Marketing Automation	E-Mail Marketing	
CRM-/ERP-Integration	✓	Wenige bis keine	Kontaktinformationen automatisch aus dem CRM gewinnen
Integration zu eCommerce	Wenige bis keine	–	Bestehende Infrastruktur für eCommerce-Plattform nutzen
API-Schnittstelle	Einige	Wenige bis keine	Ermöglicht nahtlose Integration in bestehendes CRM
Social Media Plugin	Einige	–	Unterschiedliche Social Media Kanäle verwalten