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, E-Mail, Website,etc.)
- ☐ **Buyer Personas definieren**
  Welche Personen wollen Sie ansprechen? Wo finden Sie diese? Welche Heraus-forderungen haben sie und wie können sie Mehrwert bringen?
- ☐ **SEO-Keywords identifizieren**
  Finden Sie die relevantesten Keywords Ihrer Buyer Personas. So werden diese gezielt zu Ihren Inhalten geführt.

2. Pre-Creation

- ☐ **Formulare erstellen**
  Um Kunden je nach Stufe in einen Automationsprozess und Daten zu erfassen.
- ☐ **Inhalte erstellen und auflisten**
  Erfassen Sie alle Ihrer inhaltlichen Angebote wie Blogs, E-Books etc. in einem Audit und finden Sie die Lücken.
- ☐ **Landing Pages bereitstellen**
  Um Inhalte herunterladen zu können, tragen sich User z.B. auf einer Landing Page in ein Formular ein.
- ☐ **Revidieren, Veröffentlichen und Verbreiten**
  Nach der Korrektur Ihrer Inhalte sollten Sie diese veröffentlichen und mittels Website & Social Media verbreiten.

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

MARKETING AUTOMATION

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 Mehrwert-Inhalte.

- [ ] **Automatische Erfassung**
  Sobald ein User Inhalte herunterlädt, sollte er im CRM mit entsprechenden Details eingetragen werden.

- [ ] **Workflow erstellen**
  Jeder Marketing Automations-Prozess sollte verschiedene Inhalte zur Leadpflege beinhalten

4. Workflow Inhalte: Beispiel

Aufbau von Vertrauen über mehrere Kontaktpunkte

- [ ] **„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. Optimieren Sie Punkte, falls nötig.

- [ ] **Verbreiten Sie Ihre Inhalte!**
  Mit dem Erstellen einer Marketing Automation ist die Arbeit nicht getan. Erweitern Sie stets Ihre Listen und Automationen mit neuen Blickwinkeln zu einem Gesamtsystem.

MARKETING AUTOMATION

Darum sind wir die richtigen für Sie

Kompetent

Erfahrung bei der Evaluation und Implementierung von Marketing Automation seit es die Systeme gibt (über 60 Systeme evaluiert und mit mehr als 12 Systemen gearbeitet).

Resultatorientiert

Kein Grossprojekt - sondern agil und step-by-step. Für schnellere, messbare und nachhatlige Resultate. Wir konnten teilweise bis zu 30 % mehr Umsatz generieren. Gerne erzielen wir diese Resultate auch für Sie!

Smart

Wir hören nicht auf das Bauchgefühl sondern auf datenbasierte Erkenntnisse. Wir lieben ein systematisches Vorgehen mit pragmatischen Ingredienzen.

Kundenversteher

Mit unserer langjährigen Erfahrung auf Kundenseite im internationalen Verkauf und Marketing, kennen wir die Herausforderungen als KMU und wissen worauf es ankommt.

MARKETING AUTOMATION

4results AG

die KMU Sparring Partner

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

www.4results.ch

4results@marketingautomation.tech

www.marketingautomation.tech/webinar/

Analyse und Strategieberatung

Gründliche Tool Evaluation

Schnelle Implementation

Datenanalyse und Optimierung