

MARKETING AUTOMATION

Erfolgsfaktoren und Best Practices



Landsiedel

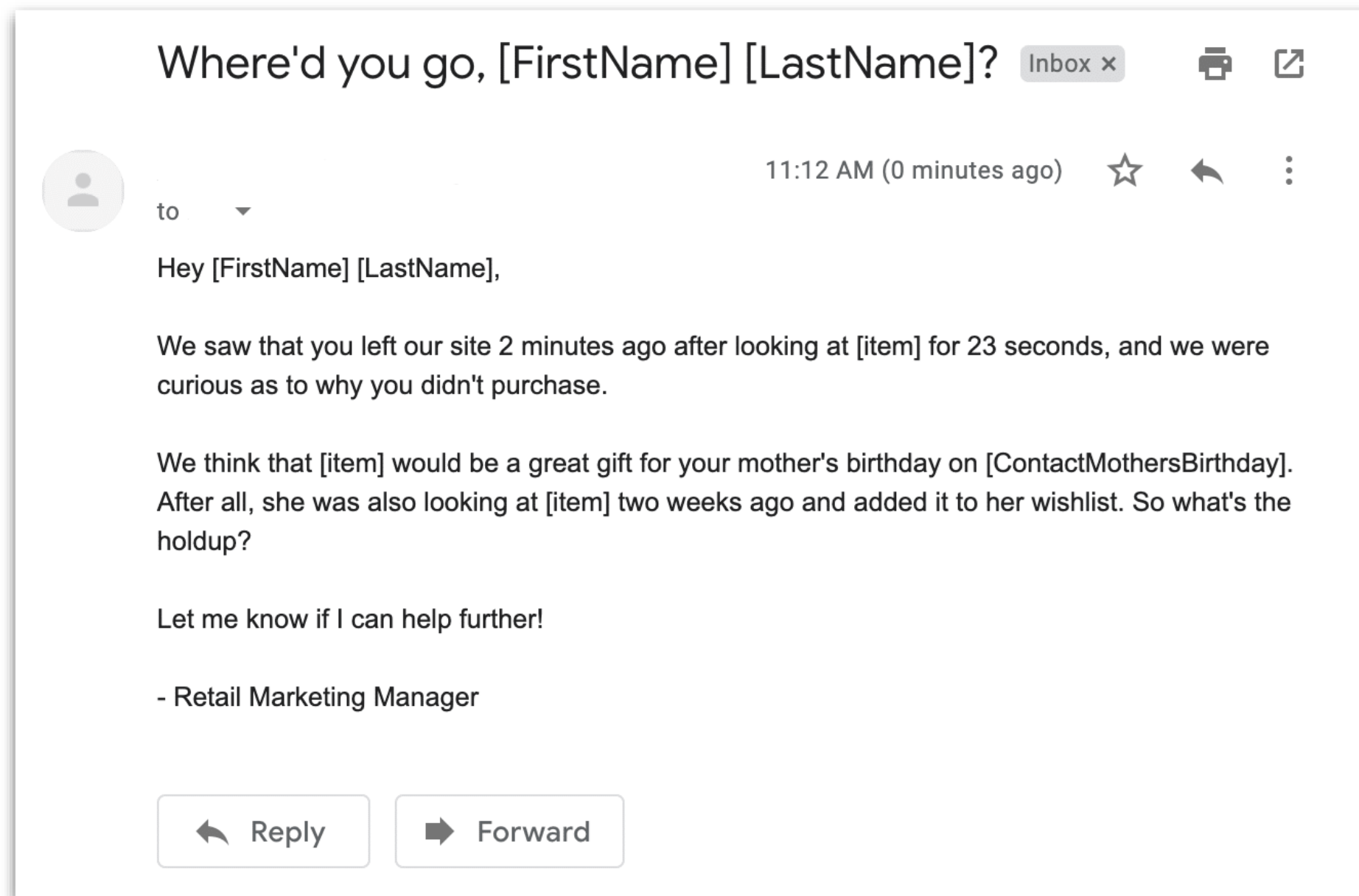
0

Erfolgsfaktoren und Best Practices

Einführung

Erfolgsfaktoren und Best Practices

Einführung



- Typischer Fehler bei der Personalisierung von E-Mails
- Hat fast jeder schon selbst gesehen
- In erster Linie amüsant, wirft aber ein schlechtes Licht auf das Unternehmen
- Lässt das Unternehmen auch unprofessionell aussehen

1

Erfolgsfaktoren und Best Practices

Verständnis für den Kunden

Erfolgsfaktoren und Best Practices

Verständnis für den Kunden

- Das Fundament jeder erfolgreichen Marketing-Strategie ist das Verständnis für den Kunden. Ohne ist es schwierig, relevante und ansprechende Inhalte zu erstellen.
- Die Erstellung von Buyer Personas hilft dabei, genaue Kundenprofile zu definieren und ermöglicht es, gezielte und individuelle Kampagnen zu gestalten.
- Durch das Verständnis der Customer Journey können Marketing-Automatisierungstools effektiver eingesetzt werden, um den Kunden zur richtigen Zeit mit dem richtigen Content zu erreichen.

Erfolgsfaktoren und Best Practices

Verständnis für den Kunden



Erstelle Buyer Personas

Sammele Daten über deine Zielgruppe und erstelle detaillierte Profile. Dies sollten demografische Daten, Kaufgewohnheiten, Interessen und Schmerzpunkte enthalten.



Nutzer Customer Journey Mapping

Visualisiere den Weg des Kunden von der ersten Interaktion bis zum Kauf und darüber hinaus. Dies hilft, Touchpoints zu identifizieren und gezielte Maßnahmen zu setzen.



Segmentiere deine Kunden

Basierend auf den erstellten Personas und der Customer Journey sollten unterschiedliche Segmente erstellt werden, um die Kommunikation individuell zu gestalten.

2

Erfolgsfaktoren und Best Practices

Klare Zieldefinition

Erfolgsfaktoren und Best Practices

Klare Zieldefinition

- Ohne klare Ziele verliert man leicht den Überblick und weiß nicht, in welche Richtung das Marketing-Automatisierungsvorhaben gehen soll.
- Ziele dienen als Leitfaden und ermöglichen die Messung des Erfolgs sowie die Anpassung von Strategien.

Erfolgsfaktoren und Best Practices

Klare Zieldefinition



SMART-Prinzip

Deine Ziele sollten spezifisch, messbar, erreichbar, relevant und zeitlich definiert sein.



Abstimmung mit dem Team

Stelle sicher, dass alle Beteiligten die Ziele kennen und darauf hinarbeiten.



Regelmäßige Überprüfung

Ziele sollten nicht in Stein gemeißelt sein. Überprüfe sie regelmäßig und passe sie bei Bedarf an.

3

Erfolgsfaktoren und Best Practices Content Strategie

Erfolgsfaktoren und Best Practices

Content Strategie

- Qualitativ hochwertiger Inhalt ist entscheidend, um sich von der Konkurrenz abzuheben
- Ist das Fundament jeder erfolgreichen Marketingstrategie und beeinflusst das Engagement, die Konversionen und letztlich den ROI
- Gut recherchierter und ansprechend präsentierter Content fördert das Vertrauen und die Glaubwürdigkeit in der Zielgruppe
- Eine durchdachte Content-Strategie hilft, den Kunden durch den gesamten Kaufzyklus zu führen, von der ersten Interaktion bis zum Abschluss und weiter

Erfolgsfaktoren und Best Practices

Content Strategie



Zielgruppenanalyse

Führe eine Zielgruppenanalyse durch und baue ein tiefes Verständnis über deine Zielgruppe auf. Verstehe, was sie wirklich interessiert.



Content Planung

Erstelle einen Redakteur-Kalender. Dieser sorgt für konsistente Veröffentlichungen.



Qualität vor Quantität

Konzentriere dich darauf, wertvollen und relevanten Content zu produzieren, anstatt einfach nur viel Content zu erstellen.

4

Erfolgsfaktoren und Best Practices

KPIs tracken

Erfolgsfaktoren und Best Practices

KPIs tracken

- KPIs zeigen den Erfolg deiner Marketingstrategie. Ohne sie fliegst du im Dunkeln und weißt nicht, welche Teile deiner Strategie funktionieren und welche nicht.
- Durch das regelmäßiges Überwachen von KPIs kannst du schnell auf Veränderungen reagieren und deine Ressourcen effektiv nutzen
- Trends und Verhaltensweisen können sich schnell ändern. Das ständige Beobachten von KPIs sorgt dafür, dass du immer auf dem Laufenden bleibst und proaktiv statt reaktiv handelst.

Erfolgsfaktoren und Best Practices

KPIs tracken



Relevante KPIs auswählen

Nicht jede Metrik ist wichtig. Wähle KPIs, die direkt mit deinen Geschäftszielen verknüpft sind.



Regelmäßige Überprüfungen

Setze feste Zeiten für das Überprüfen der KPIs, sei es wöchentlich, monatlich oder quartalsweise.



Nutze Dashboards

Verwende Tools wie Google Analytics oder spezialisierte Dashboards, um alle deine KPIs an einem Ort zu visualisieren und leicht zu überwachen.

5

Erfolgsfaktoren und Best Practices
Marketing Automation Tool und CRM

Erfolgsfaktoren und Best Practices

Marketing Automation Tool und CRM

- Die Integration von Marketing Automation Tools mit einem CRM-System schafft eine kohärente Plattform, die eine 360-Grad-Sicht auf den Kunden ermöglicht
- Marketing- und Vertriebsteams können besser zusammenarbeiten
- Der gesamte Kundenlebenszyklus kann besser überwacht werden
- Präzise Segmentierung, individuelle Kundenansprache und eine effiziente Lead-Weiterleitung vom Marketing zum Vertrieb durch ein synchronisiertes System
- Du kannst das Verhalten und die Interaktionen der Kunden in Echtzeit verfolgen, was zu gezielten und personalisierten Marketingkampagnen verhilft

Erfolgsfaktoren und Best Practices

Marketing Automation Tool und CRM



Wähle kompatible Systeme

Bevor du in Tools investierst, stelle sicher, dass sie gut miteinander integrierbar sind.



Klare Datenstrukturen

Halte die Daten in beiden Systemen sauber und konsistent, um Datenkonflikte oder -inkonsistenzen zu vermeiden.



Regelmäßige Synchronisierung

Stelle sicher, dass die Daten zwischen den Systemen in regelmäßigen Abständen oder in Echtzeit synchronisiert werden, um Aktualität und Genauigkeit zu gewährleisten.

6

Erfolgsfaktoren und Best Practices E-Mail Marketing und Reputation

Erfolgsfaktoren und Best Practices

E-Mail Marketing und Reputation

- E-Mail Marketing bleibt eines der effektivsten Mittel, um direkt mit Kunden zu kommunizieren, Angebote zu teilen und langfristige Beziehungen aufzubauen.
- Du musst dich positiv abheben. Eine gute E-Mail-Reputation gewährleistet, dass deine E-Mails nicht als Spam markiert werden und tatsächlich geöffnet werden.
- E-Mails bieten die Möglichkeit zur Personalisierung und Segmentierung, wodurch die Nachrichten relevanter und effektiver werden.

Erfolgsfaktoren und Best Practices

E-Mail Marketing und Reputation



Segmentiere deine Liste

Teile deine E-Mail-Liste in Gruppen auf, um gezielte und relevante Inhalte zu senden.



Vermeide Spam-Trigger

Sei vorsichtig mit der Verwendung von Wörtern, die oft in Spam-E-Mails vorkommen, und vermeide aggressive Verkaufstaktiken.



Verfolge Öffnungs- und Klickraten

Dies gibt dir ein klares Bild von der Effektivität deiner E-Mail-Kampagnen und zeigt Bereiche, die verbessert werden können.

7

Erfolgsfaktoren und Best Practices Personalisierung

Erfolgsfaktoren und Best Practices

Personalisierung

- Personalisierung geht über die reine Namensnennung in E-Mails hinaus. Es geht darum, relevante und spezifische Erfahrungen für den Einzelnen zu schaffen, was die Kundenbindung und -zufriedenheit erhöht.
- Personalisierte Inhalte und Angebote führen oft zu höheren Öffnungs- und Klickraten.
- Besonders in einer Welt der Massenkommunikation, schätzen Kunden das Gefühl, als Individuum wahrgenommen und geschätzt zu werden.

Erfolgsfaktoren und Best Practices

Personalisierung



Sammele Daten mit Bedacht

Nutze Umfragen, Tracking-Tools oder Kauf-Historien, um mehr über deine Kunden zu erfahren.



Automatisierte personalisierte Inhalte

Verwende Automation Tools, um personalisierte E-Mails, Produktvorschläge oder Inhalte basierend auf dem Verhalten des Nutzers zu senden z.B. eine Geburtstags E-Mail + Angebot.



Setze automatische Trigger

Überwache die Reaktionen auf personalisierte Inhalte und optimiere sie regelmäßig für bessere Ergebnisse.

8

Erfolgsfaktoren und Best Practices Testen, Messen, Optimieren

Erfolgsfaktoren und Best Practices

Testen, Messen, Optimieren

- Der digitale Marketingraum ist ständig in Bewegung. Was heute funktioniert, könnte morgen weniger effektiv sein. Deshalb ist es unerlässlich, ständig zu testen, zu messen und zu optimieren.
- A/B-Tests, Analysen und Feedbackschleifen sind zentral für den Erfolg in einem sich ständig verändernden Umfeld.
- Durch fortlaufende Verbesserungen können Marketer sicherstellen, dass sie mit den besten Praktiken Schritt halten und Ressourcen effektiv nutzen.

Erfolgsfaktoren und Best Practices

Testen, Messen, Optimieren



Nutze A/B-Tests

Teste verschiedene Versionen von E-Mails, Landing Pages oder Anzeigen, um herauszufinden, welche am besten funktioniert.



Implementiere Feedbackschleifen

Hol dir Feedback von Kunden und internen Teams, um kontinuierlich zu lernen und zu verbessern.



Verwende Analyse-Tools

Nutze Tools wie Google Analytics, um Daten zu sammeln, den Erfolg zu messen und Optimierungsmöglichkeiten zu identifizieren.

9

Erfolgsfaktoren und Best Practices Aufgaben