manage your target group

Sorgen Sie mit gut geplanten Marketing-kampagnen für mehr Leads und Umsatz

Die Kunden von heute sind anspruchsvoll. Oftmals wissen sie schon vor dem ersten Kontakt, was sie wollen. Im Marketing liegt nun die Herausforderung den richtigen Zeitpunkt zu finden, um einen **Lead mit optimalem Content zu versorgen.** Denn nur wenn alle Parameter passen, können aus Leads echte Kunden generiert werden.

itmX marketing ist eine Lösung für Omni-Channel Marketing und Marketing Automation Prozesse. Die Hauptaufgabe dabei ist, den Interessenten aber auch den bestehende Kunden näher kennen zu lernen, seine Bedürfnisse festzustellen und auf diese automatisiert und personalisiert zu reagieren.

Leadnurturing und Leadscoring

Bei der Erstellung von Leadprofilen werden Aktionen von Kontakten aus unterschiedlichen Kanälen, wie Homepages, Webshops, sozialen Medien und ERP/CRM Systemen gesammelt und im Profil zusammengeführt. Somit lässt sich einfach nachvollziehen, welche Interessen ein Lead hat, welchen Content er sich angesehen und welche Suchbegriffe er verwendet hat.

So wird sichergestellt, dass der Interessent im weiteren Verlauf mit den für ihn relevanten Informationen angesprochen wird. Passende Inhalte können unter anderem Whitepaper, Blogartikel oder auch Webinare sein.

Weiterhin besteht die Möglichkeit den Lead zu bewerten und damit für die eigene Vertriebsabteilung zu qualifizieren. Das sog. Leadscoring kann zum einen über die Vollständigkeit des Profils und / oder über die getätigten Reaktionen (z.B. Downloads) des Leads eingerichtet werden. Bei Erreichen von bestimmten Score-Werten - welche frei definierbar sind- wird automatisch der entsprechend eingestellte Leadprozess angestoßen. Das kann entweder das Auslösen einer weiteren Marketingaktion sein, aber auch die direkte Übergabe des Leads an den Vertrieb. Das Leadscoring verbindet Marketing und Vertrieb. Die Prozesse sind dadurch durchgängig, so dass alle Einheiten im Unternehmen mit denselben Terminologien aber auch mit denselben Prozessen und Daten arbeiten.

Selektierung von Kontakten

Um die richtige Zielgruppe zu definieren kann die Kontakt-Segmentierung auf Basis von verschiedensten Kriterien gefiltert werden. Für eine Kampagne kann damit eine klar eingegrenzte Auswahl von Kontakten (dynamisch oder statisch) definiert werden, die gewisse Eigenschaften aufweisen, wie z.B. Interesse an einem Produkt.

Weitere Infos:
itmx.de/itmx-marketing

Einzigartig an der Lösung **itmX marketing** ist, dass nicht nur auf klassische CRM-Daten selektiert werden kann, sondern auch auf **relevante ERP Informationen**, wie z.B. Equipments, Angebote, Aufträge usw. zugegriffen werden kann. Diese können dann wiederum als Selektionsgrundlage dienen.

Damit lassen sich hoch personalisierte Kampagnen erstellen, wie beispielsweise eine Info über ein Maschinen-Update an alle Kunden, welche eine bestimmte Maschine (Equipment) im Einsatz haben oder eine Info über Sonderaktionen an alle Kunden, die in der Vergangenheit ein spezielles Angebot zurückgestellt haben.

Kampagnen Management

Neben dem Verwalten einzelner Kampagnen lassen sich diese auch auf einer übersichtlichen Zeitachse planen. Überschneidungen lassen sich so leicht erkennen und Ressourcen entsprechend planen. Weiterhin kann das Marketing Budget im Kampagnenmodul direkt auf unterschiedliche Produkte, Produktgruppen und sonstige Zuweisungen verteilt werden.

Es lassen sich zudem **automatisierte Prozesse** definieren, welche voreingestellte Aktionen bei einer gewissen Rückmeldung der Kontakte anstoßen. Ein Beispiel: Wenn ein Kunde auf die Landingpage vom Produkt „Sneaker" navigiert und dort Informationen anfordert, kann das System - neben dem automatischen Versand der gewünschten Informationen - zusätzlich nach zwei Tagen automatisch einen Rabattcode via E-Mail für das Produkt „Sneaker" gewähren.

Kampagnenbudgets werden automatisch aus der Buchhaltung fortgeschrieben und aktualisiert. Die Lösung **itmX marketing** ist die Einzige mit dieser vollintegrierten Buchhaltungsfunktion. Eingangsrechnungen von Messebauern, Agenturen, Druckereien usw., die von der Buchhaltung in SAP erfasst werden, erscheinen sauber kontiert im Marketing-Modul der **itmX marketing** Lösung.

Datenübertragung

itmX marketing ist vollständig in die **itmX crm suite** und das SAP ERP integriert. Das bringt viele Vorteile bei der Segmentierung, da auf alle Daten zentral selektiert werden kann. Zudem werden alle Stammdaten wie z.B. Kontaktdaten mit den entsprechenden Attributen und Aktivitäten zentral an einer Stelle abgelegt, so dass auch Folgekampagnen einfach selektierbar sind.

Die im CRM selektierten Daten können dann per Knopfdruck direkt in die Marketing Automation Cloud zur Ausführung der Kampagne überführt werden. Die notwendige Schnittstelle liefern wir out-of-the-box gleich mit. Natürlich kann unsere **standardisierte Schnittstelle** auf Wunsch kundenspezifisch erweitert werden, z.B. wenn eine direkte Anbindung an Social Media Plattformen oder weitere Automatisierungslösungen gewünscht ist.

Uns ist wichtig, dass der Prozess durchgängig ist, die Daten zentral zusammengeführt werden, der User eine einfache Bedienung erfährt und die essenziell notwendigen Schnittstellen bereits vollständig vorhanden sind, bei Bedarf aber auch flexibel erweiterbar sind.

Auf einen Blick:

Selektion auf SAP Daten möglich

personalisierte, automatisierte Kampagnen

DSGVO-konforme Datenverwaltung