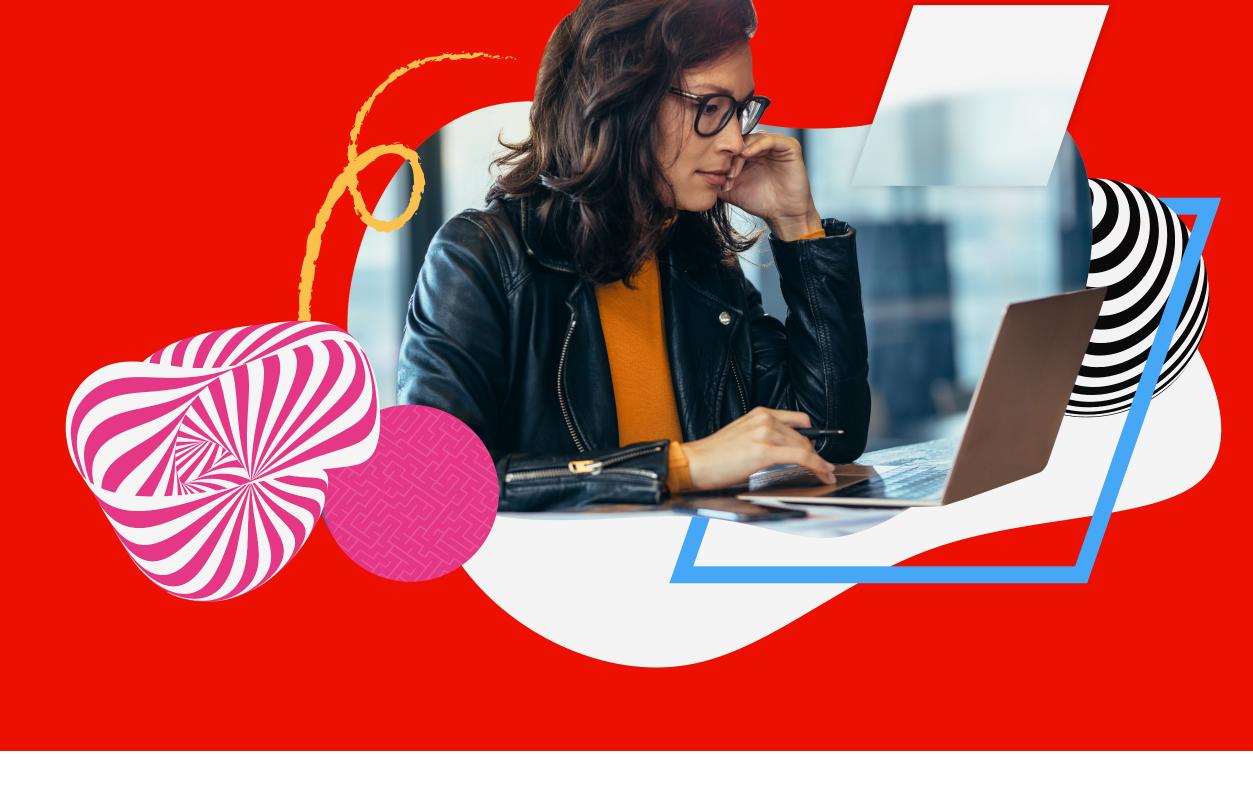


Unternehmenswachstum fördern wie ein Vorreiter.

Umfassende Marketing-Automatisierung, die Sie von anderen unterscheidet.



wirklich hervorragende Kundenerlebnisse bereitstellen. Wir haben mit mehr als 600 Organisationen gesprochen, die verschiedene Marketing-

Marketing-Vorreiter fördern ihr Unternehmenswachstum durch Personalisierung

mit großem Tempo und Umfang. Wie ist das möglich? Indem sie diese Prozesse

nach Erkenntnissen und Best Practices, die führende Marketing-Teams von allen anderen unterscheiden. Wir haben die folgenden Antworten erhalten.

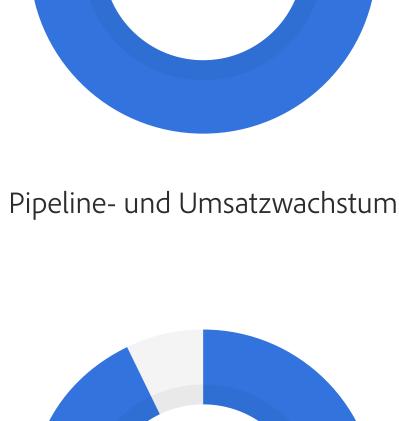
Sich wandelnde Prioritäten.

die wichtigsten Marketing-Ziele für Ihr Unternehmen?

Verbesserter Marketing-ROI



Um diese Ziele zu erreichen, benötigen



wie Marketing-Vorreiter führen. Es gibt fünf Bereiche – wir nennen sie Best Practices –

die bei Ihrer Marketing-Strategie zu bedenken sind.

Fünf Erfolgsgeheimnisse –

Vertriebs- und

Zweckmäßige Strategie und Taktik Marketing-Abstimmung



Perfekte Orchestrierung

Weitere Informationen

Weitere Informationen

Adobe Marketo Engage dient der

Optimierung von Kundeninteraktionen

Management bringt es Marketing und

Account-basierte Marketing-Strategien.

Vertrieb zusammen und unterstützt

in komplexen B2B-Buyer-Journeys.

Als Komplettlösung für das Lead-

nativ sowohl nachfrage- als auch

Es stellt eine zentrale, integrierte

Lead-Management-Plattform von

der Akquise bis hin zur Befürwortung



Δ History..

Alert

Challenger 1 Testing

Newsletter

Newsletter A/B Test Config Web Activity by Company

Program Analyzer

People By Status People By Revenue Stage Opportunity Influence Analyzer

Newsletter Group Test

Web Activity by Company (Anon)

2a. Lifecycle Engagement (Stages)



Was ist Adobe Marketo Engage?

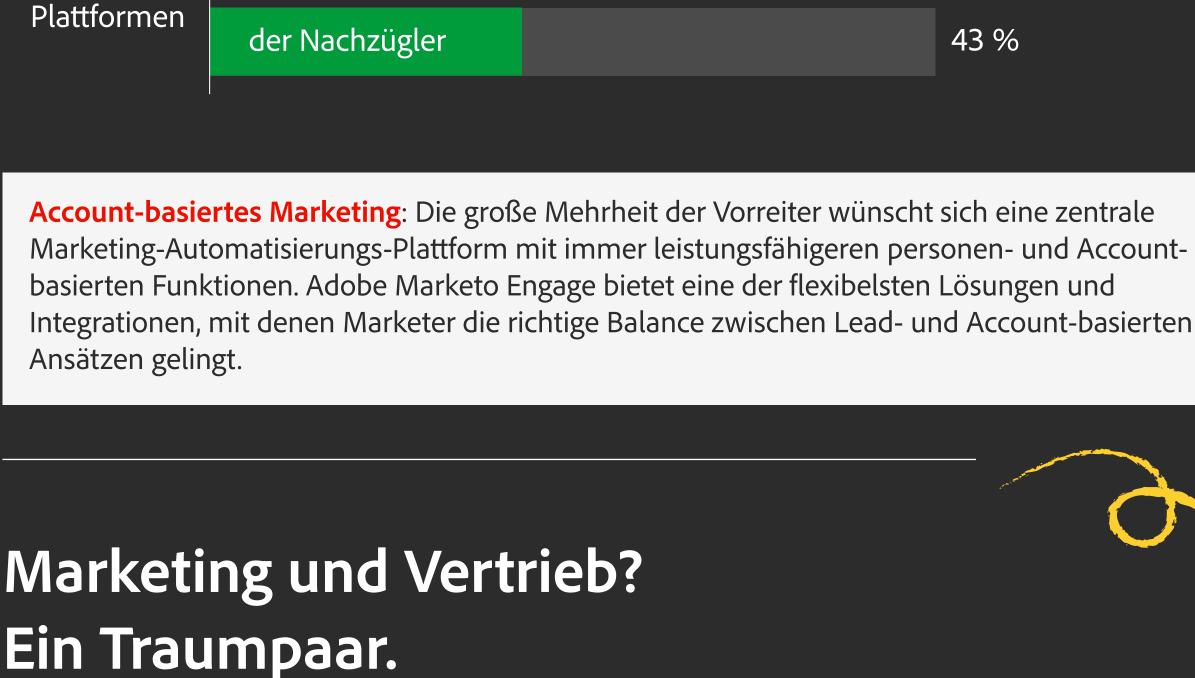


bereit. Und es ermöglicht es Ihnen, interaktive, personalisierte Erlebnisse im benötigten Umfang und mit nachgewiesener Wirkung zu entwickeln. Präzises Targeting – das ist es, was die Kundschaft will. Wie würden Sie Ihre Lead- und Account-basierten Interaktionen im Idealfall verwalten? Wie wichtig sind Kundenpräferenzen für Ihren Ansatz im Bereich Kundenerlebnis? der Vorreiter Eine zentrale Plattform

der Nachzügler

der Vorreiter

Zwei separate



Wie wichtig sind Kundenpräferenzen für Ihren Ansatz im Bereich Kundenerlebnis?

Jahre eine noch engere Partnerschaft zwischen Marketing und Vertrieb voraus. Vertriebs-Abstimmung: Vorreiter investieren mehr Zeit denn je in die Abstimmung, das Nurturing der Gesamtbeziehung und die Überwachung der Entwicklung des operativen Geschäfts. Adobe Marketo Engage bietet branchenführende Funktionen wie Sales Insight,

der Vorreiter sagen für die kommenden

besser erstellen, bereitstellen und messen zu können. Bei Content-Personalisierung und Integrationen zur Optimierung allgemeiner Content-Workflows sind Adobe Marketo Engage und Adobe führend.

Es wird Zeit, persönlich zu werden und zwar schnell. In welchem Umfang führen Sie Content-Personalisierung beim Marketing durch? Hohe Personalder Vorreiter 64 % isierung (große personenspezider Nachzügler 7 % fische Datentiefe, alle oder die meisten Kanäle)

Content-Personalisierung: Vorreiter verstehen, dass Personalisierung eine zentrale Rolle für

modernes B2B-Marketing spielt. Sie investieren in Möglichkeiten, um personalisierten Content

ist – und holen Sie sie genau dort ab.

Finden Sie heraus, wo Ihre Kundschaft

Mit verbesserter Attribution lässt sich viel erreichen.

Kampagnen, sondern von kompletten Erlebnissen.



basierte Attribution, können

Adobe Marketo Measure - das

im Marketo Engage Ultimate-

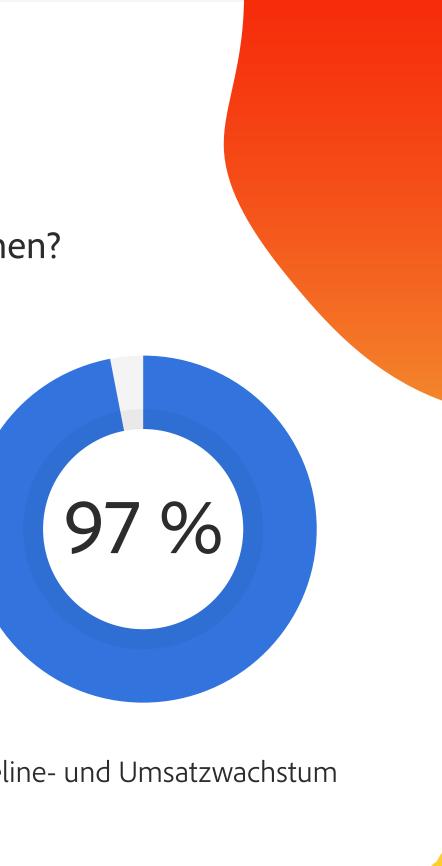
Marketing-Attribution zu verbessern **Umfassende Marketing-**Automatisierung.

Unser Ziel beim Erstellen des Reports zum Status der Marketing-Automatisierung war es herauszufinden, was führende Marketing-Teams so erfolgreich macht.

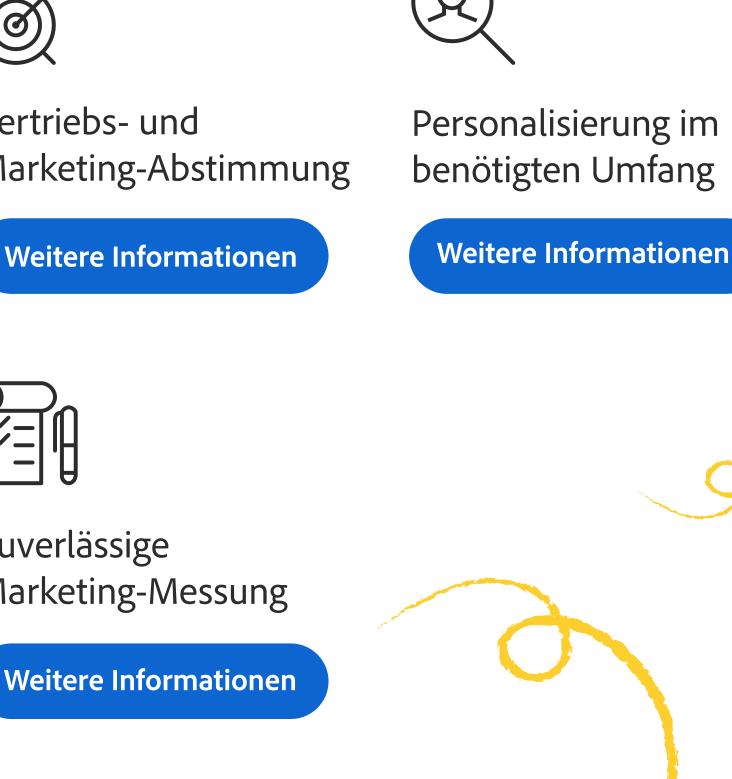
Sie ebenfalls davon profitieren.

der Vorreiter planen, dieses Jahr die



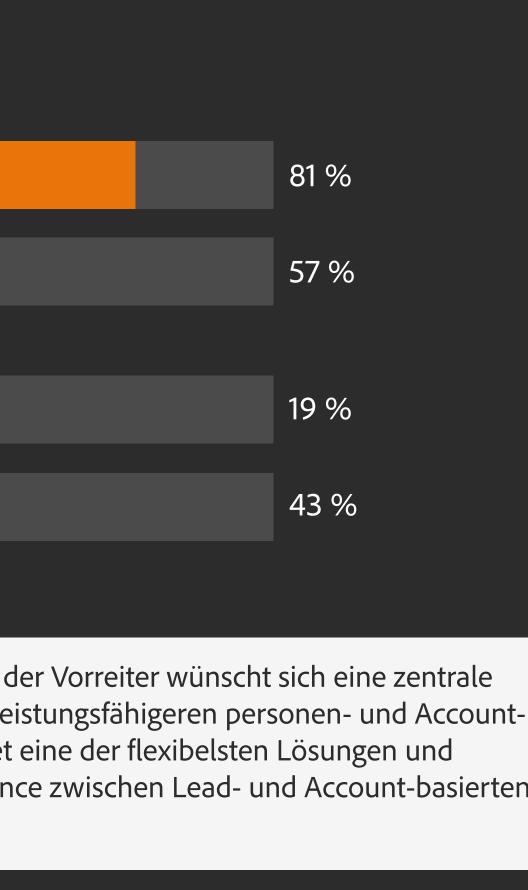


Aktuelle Marketing-Tools und -Verfahren Unternehmen zuverlässige Marketing-Prozesse.

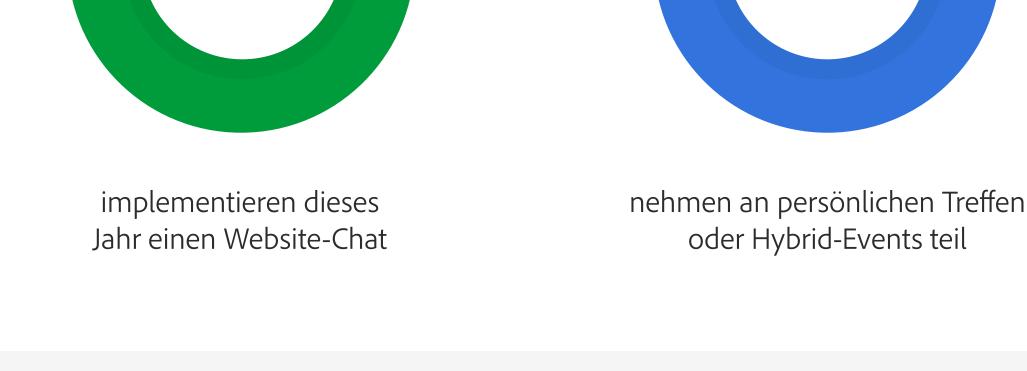




81 % 57 % 19 % 43 %





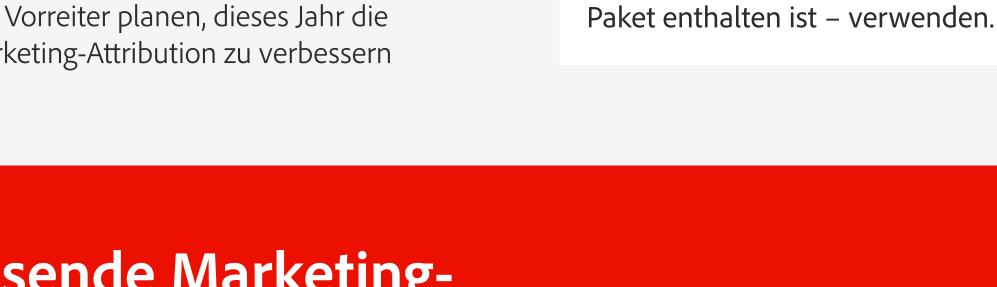


Automatisierung von Cross-Channel-Journeys: Vorreiter begegnen ihrer B2B-Kundschaft

zu erzielen. Adobe Marketo Engage stellt die Kanäle und Kanalintegrationen bereit, die

B2B-Marketing-Fachleute bevorzugen, und ermöglicht die Automatisierung nicht nur von

auf deren bevorzugten Kanälen und orchestrieren die Interaktion, um ein nahtloses Erlebnis



Wir haben viel gelernt und hoffen, dass

Report lesen Copyright © 2022 Adobe. All rights reserved. Adobe and the Adobe logo are either registered trademarks or trademarks of Adobe in the Adobe United States and/or other countries.