



Beschleunigen Sie Ihr Geschäftswachstum.

Fünf Geheimnisse für erfolgreiches Marketing – von erfolgreichen Marketing-Fachleuten.



Marketing-Automatisierung hat die Bedingungen für B2B-Marketing-Fachleute von Grund auf verändert. Durch die Digitalisierung und Automatisierung der Marketing-Prozesse können Sie das Wachstum beschleunigen und überzeugende Kundenerlebnisse bereitstellen.

Im vorliegenden Dokument erfahren Sie, wie Sie mit den richtigen Tools zur Marketing-Automatisierung personalisierte Cross-Channel-Interaktionen im benötigten Umfang anbieten können – und gleichzeitig Ihr Unternehmen zukunftssicher machen.

Außerdem sehen wir uns die Best Practices näher an, die erfolgreiche Marketing-Fachleute von allen anderen unterscheiden. Sind Sie bereit für die Überholspur?



Was bremst Sie aus?

B2B-Marketing-Fachleute müssen meist einige wichtige Ziele erreichen, um die Erlebnisse zu verbessern, mit denen sie schnellere Ergebnisse erzielen:



Verbesserter Marketing-ROI



Steigerung der Pipeline und des Umsatzes



Bereitstellung hervorragender Käufer- und Kundenerlebnisse



Schritthalten mit Marketing-Tools und -Techniken

Mit den richtigen Tools und Technologien können erfolgreiche Marketing-Fachleute reibungslose, bessere und personalisierte Erlebnisse im benötigten Umfang bereitstellen – und schneller einen besser definierbaren ROI erreichen.

Die beste Möglichkeit zur Optimierung Ihres Marketings besteht darin, es zu automatisieren. Lesen Sie das interaktive Arbeitsblatt **Selbstdiagnose: Zeit- und Geldfresser aufdecken**, um Ineffizienzen in Ihren aktuellen Daten-Management-Prozessen und bei der Kampagnenausführung zu finden sowie Ihre Technologieintegrationen und Reporting-Methoden zu analysieren.

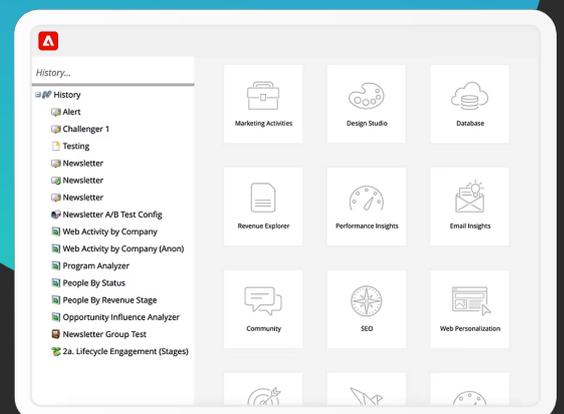
[Report lesen](#)



Wie kann Adobe Marketo Engage dabei helfen?

Adobe Marketo Engage ist die B2B-Marketing-Automatisierungsplattform von Adobe und wird seit zehn Jahren in Folge im Gartner Magic Quadrant für B2B-Marketing-Automatisierungsplattformen als „Leader“ genannt. Der ROI wurde vor Kurzem von Forrester Consulting in einer Total Economic Impact-Studie bestätigt.

[Weitere Informationen](#)



Fünf Geheimnisse für den Erfolg.

Wie Marketing-Vorreiter führen.

Die Erstellung personalisierter Erlebnisse im benötigten Umfang und für mehrere Kanäle ist nicht einfach. Mit den Funktionen von Adobe Marketo Engage können Sie Erlebnisse zuverlässig erstellen, skalieren und verwalten, um Conversions zu fördern und Wachstum zu erreichen – genau wie führende Marketing-Fachleute das bereits tun.

Sie sollten diese fünf Bereiche berücksichtigen, die wir auch als Best Practices bezeichnen.



Eine konkrete Strategie.

Vorreiter setzen auf Experimente, ihre Strategien beruhen aber auf den Bedürfnissen ihres Unternehmens. Deshalb nutzen 81 % von ihnen eine zentrale Plattform, mit der sie ihre Leads und Account-basierten Interaktionen verwalten können.



Zusammenbringen von Marketing und Vertrieb.

Vorreiter investieren mehr Zeit denn je in die Abstimmung, das Nurturing der Gesamtbeziehung und die Überwachung der Entwicklung des operativen Geschäfts. Laut Untersuchungen wird sich dieser Trend fortsetzen.



Personalisierung im benötigten Umfang.

Vorreiter verstehen, dass Personalisierung eine zentrale Rolle für modernes B2B-Marketing spielt. Daher verwenden 64 % von ihnen starke Personalisierung, um bessere Ergebnisse zu erzielen – und das geschäftliche Wachstum zu beschleunigen.



Perfekte Orchestrierung.

Erfolgreiche Unternehmen sprechen ihre B2B-Kundinnen und -Kunden auf den bevorzugten Kanälen der jeweiligen Kundschaft an – am richtigen Ort, zum richtigen Zeitpunkt und mit genau dem richtigen Content. Dazu verwenden sie eine Plattform wie Adobe Marketo Engage, um die Interaktionen zu orchestrieren und nahtlose Erlebnisse zu gewährleisten.



Messung von Marketing.

Vorreiter nutzen Multi-Touch-Attribution, um die Wirkung von Marketing-Maßnahmen nachzuweisen und zu verbessern. Nun investieren sie in vollständige Abdeckung und Automatisierung. Ein CMO aus der Technologiebranche beschrieb dies wie folgt: „Die Möglichkeit, Marketing mit der Pipeline, dem Umsatz und dem ROI zu verbinden, verändert alles grundlegend.“

Wie können Sie in diesen fünf Best-Practice-Bereichen erfolgreich sein? Mit einer Marketing-Automatisierungs-Plattform, die von intelligentem MarTech-Management und von einem konsequenten Fokus auf Daten unterstützt wird.

Wie können Sie nun beschleunigen?

Wenn Sie die Ausführung Ihrer Marketing-Maßnahmen planen, ist die Möglichkeit entscheidend, Erkenntnisse in Aktionen umzusetzen. So hebt sich Ihr Unternehmen von der Konkurrenz ab:

Account-basiertes Marketing.

Adobe Marketo Engage entwickelt sich weiter. Heute bietet es eine der flexibelsten Lösungen und Integrationen, mit denen Marketing-Fachleute die richtige Balance zwischen Lead- und Account-basierten Ansätzen sowie Inbound- und Outbound-Kanälen gelingt.

Abstimmung mit dem Vertrieb.

Im B2B-Bereich ist der persönliche Verkauf (Vertrieb) ein wichtiges Vertriebs-Tool. Auch wenn Marketing und Vertrieb voneinander getrennt erfolgen, müssen sie zusammenarbeiten, um die zukünftige Harmonie Ihres Unternehmens zu gewährleisten. Adobe Marketo Engage bietet branchenführende Funktionen wie Sales Insight, das auf den CRM-Systemen aufsetzt, die Beschäftigte täglich nutzen.

Content-Personalisierung.

Tatsache ist: Erfolgreiche Personalisierung im benötigten Umfang wäre ohne automatisierte Bereitstellung des richtigen Contents zum richtigen Zeitpunkt und am richtigen Ort nicht möglich. Bei Content-Personalisierung und Integrationen zur Optimierung allgemeiner Content-Workflows ist Adobe Marketo Engage führend.

Automatisierung von Cross-Channel-Journeys.

Wenn Sie bereit sind, Kampagnen zu erstellen und auf einem oder mehreren Kanälen aktiv zu interagieren, kommt Automatisierung ins Spiel. Adobe Marketo Engage hilft Ihnen dabei, nicht nur Kampagnen, sondern die gesamten wirksamen Erlebnisse zu automatisieren. Dazu gehören auch das Klonen von Programmen per Mausklick und Echtzeit-Trigger, die dies auslösen.

Attribution.

Adobe Marketo Engage war die erste Marketing-Automatisierungs-Plattform, die Multi-Touch-Attribution für alle Abonnementkundinnen und -kunden verfügbar gemacht hat. Im Idealfall bietet Attribution Transparenz zur Auswirkung jedes nachverfolgbaren Touchpoints auf den Umsatz. Koppeln Sie diese Informationen mit den Kostendaten und dem – der Traum aller Marketing-Fachleute!

Möchten Sie mehr erfahren?

Wir haben über eine Vielzahl von Marketing-Automatisierungs-Plattformen Erkenntnisse und Best Practices von mehr als 600 Unternehmen gesammelt, um festzustellen, welche Best Practices erfolgreiche Marketing-Teams von allen anderen unterscheiden.

Wir haben dabei eine Menge gelernt und hoffen, dass das auch für Sie gilt.

[Report lesen](#)

Möchten Sie erfahren, wie Sie von Adobe Marketo Engage profitieren können?

[Marketo Engage in Aktion](#)

Informationen zu Adobe Marketo Engage.

Adobe Marketo Engage dient der Optimierung von Kundeninteraktionen in komplexen B2B-Buyer-Journeys. Als Komplettlösung für die Verwaltung von Leads bietet Marketo Engage sowohl Marketing- als auch Vertriebsfunktionen, sodass Sie Leads pflegen, personalisierte Erlebnisse orchestrieren, Content verbessern und geschäftliche Auswirkungen kanalübergreifend messen können. Sie unterstützt nativ Strategien für Demand- und Account-basiertes Marketing, sodass Sie eine zentrale, integrierte Lead-Management-Plattform nutzen können – von der Akquise bis zur Kundenbindung. Stellen Sie skaliert spannende personalisierte Erlebnisse bereit und weisen Sie ihre Wirksamkeit mit Adobe Marketo Engage nach.

[Weitere Informationen](#)



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