DEMODIA

Demodia

Best Practices für die Bereitstellung von Integrated Marketing Journeys

© Copyright 2017 Demodia GmbH. All rights reserved.

Der traditionelle Verkaufprozess hat sich grundlegend geändert.

“ Heutige Verkäufe sind zu 67% abhängig von der Erfahrung welcher der Käufer online macht. Dies reduziert das Engagement des Verkäufers und kreiert eine Notwendigkeit für eine optimierte online Erfahrung. ”

Quelle: Sirius Decisions

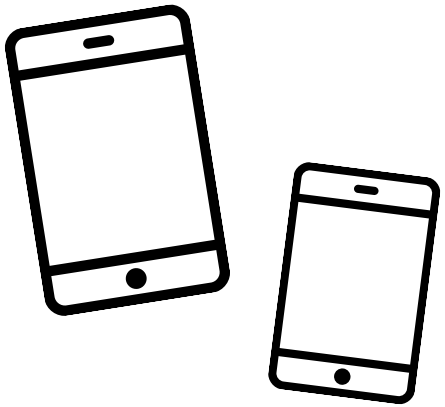
“Mehr als 70% aller Leads kommen aus dem Web.”

source: Sirius Decisions

#1 - Erkenne dein Publikum

- Um qualifizierte Leads anzuziehen, ist es wichtig, das Zielpublikum gut zu definieren und das Messaging klar und prägnant zu formulieren.

#2 - Nutze verschiedene Kanäle



Leute wollen keine irrelevanten Emails und Anrufe mehr

#3 – Marketing Automation Benutzen

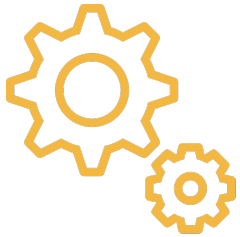
- Engagement
  - Email Marketing
  - Landing Pages
  - Social Media

- Targeting
  - Lead Scoring
  - Kontakt Segmentierung
  - Aktivitäten Überwachung

- Conversion
  - Lead Erfassung
  - Lead Nurturing
  - Lead Management

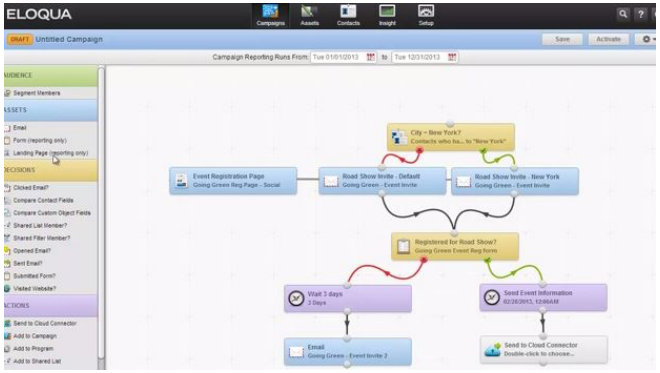
- Analyse
  - Kampagnen Management
  - Content Analytics
  - SEO

- Marketing Technologie
  - CRM Integration
  - Asset Management
  - Planung



ORACLE®

MARKETING CLOUD

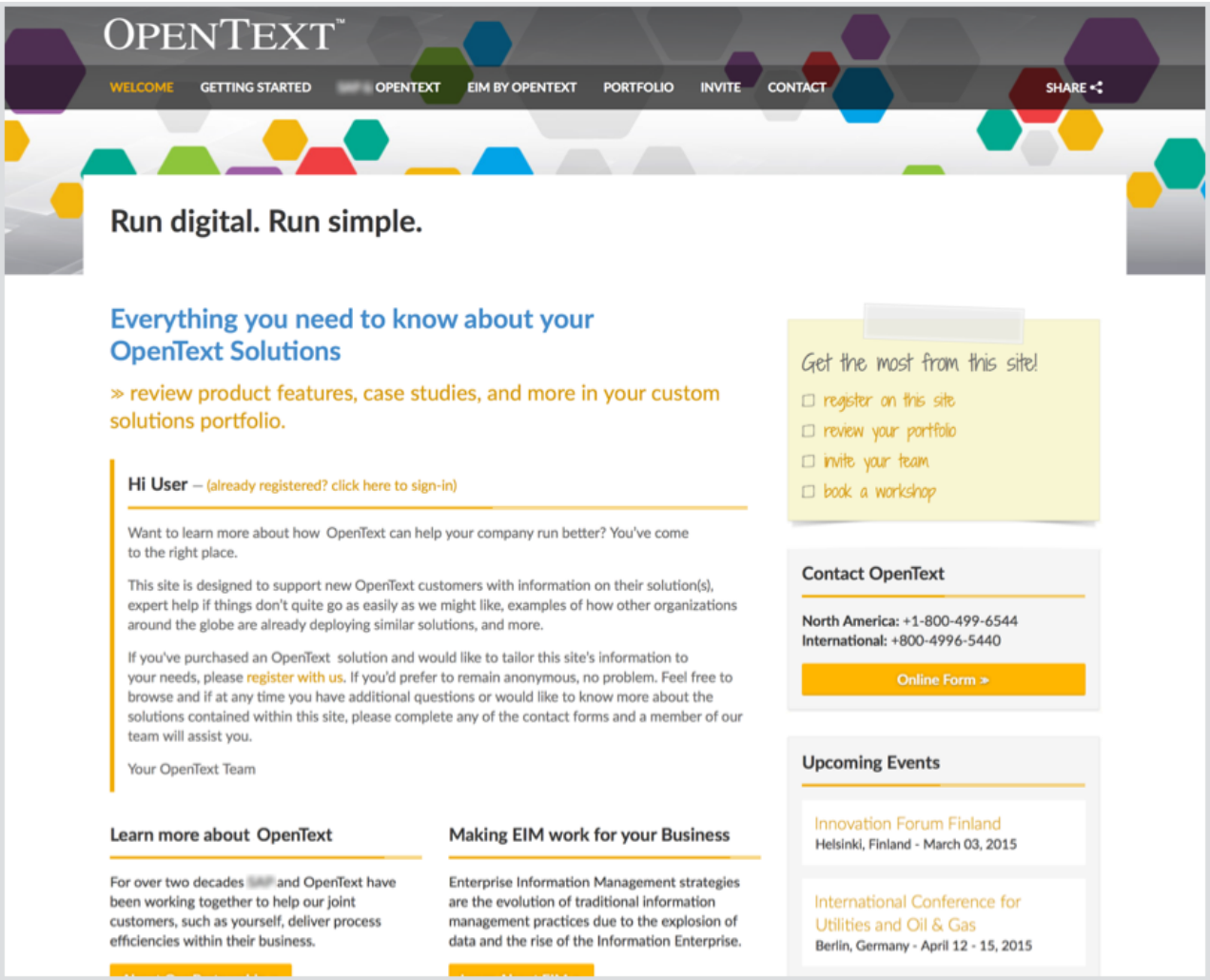


Case Study: OpenText

Kurz gesagt, geht es darum:

- OpenText Kunden zu engagieren, deren Produkte über eine Partner Reseller Vereinbarung gekauft wurden.
- Kunden mit OpenText vertraut machen
- Kunden durch Cross- und Up-Selling verwandte Produkte des OpenText Portfolios mit Eloqua zu verkaufen.

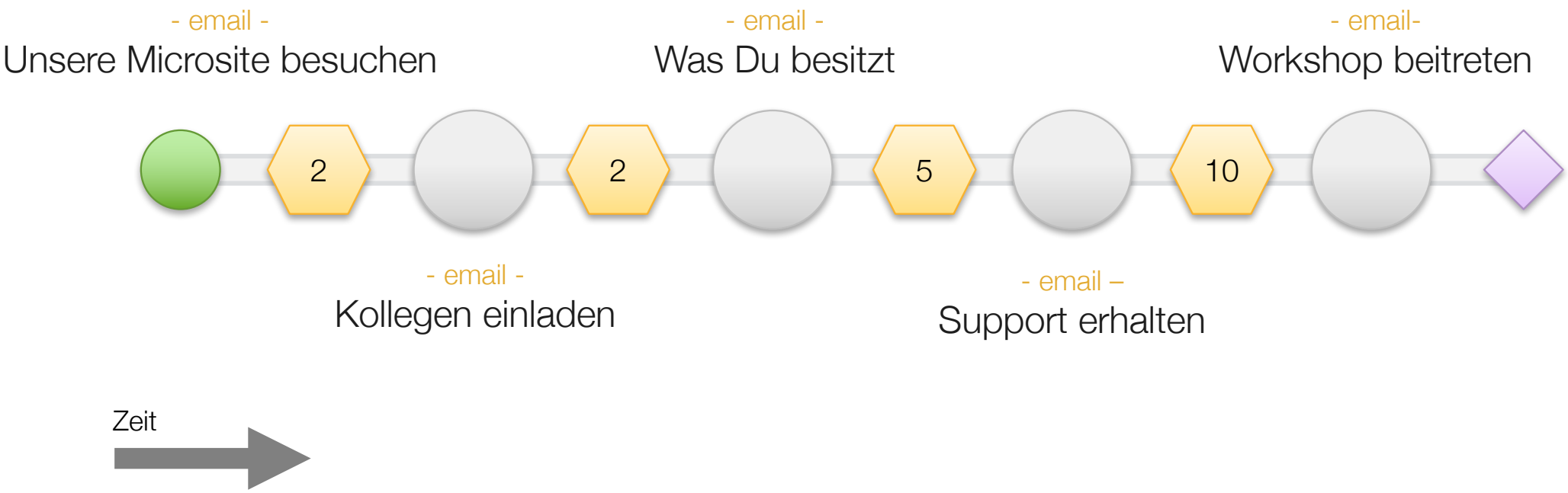
Case Study: OpenText



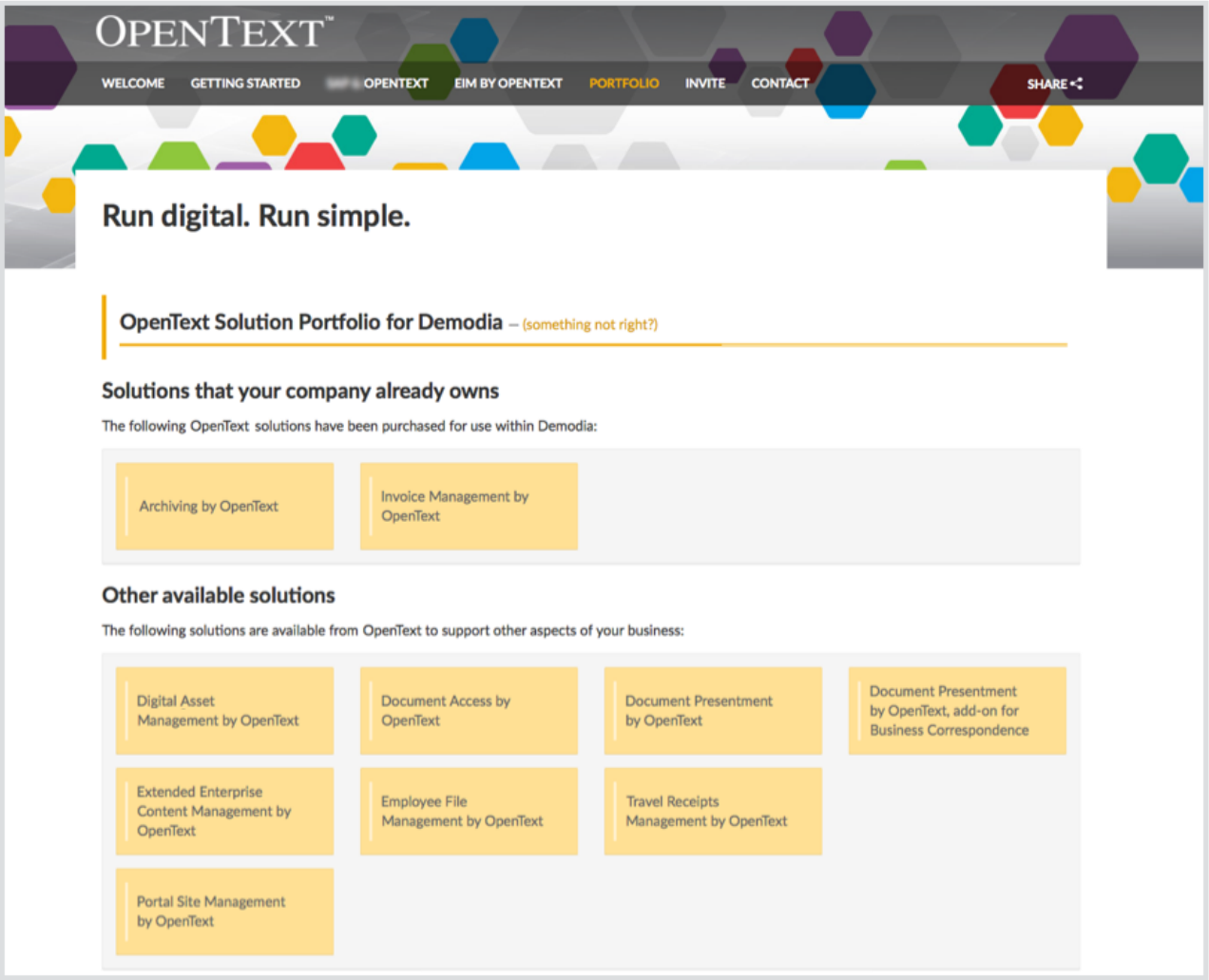
Benutzer werden eingeladen die dedizierte Microsite zu benutzen.

Sobald diese aufgenommen wurden, beginnt die Reise durch das Nurturing Programm.

Case Study: OpenText

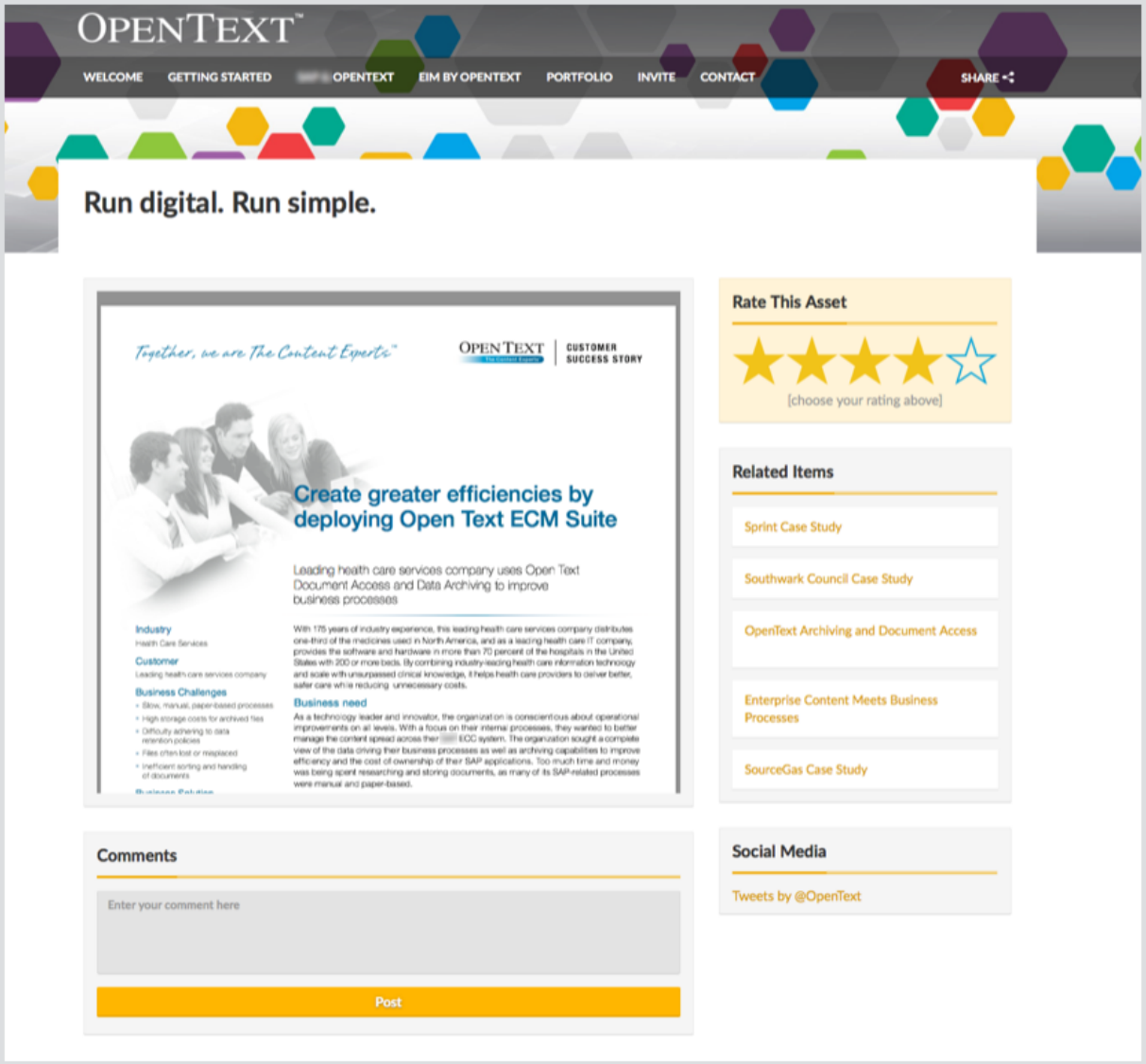


Case Study: OpenText



Personalisierungselemente werden auf der ganzen Seite eingesetzt, um zu gewährleisten, dass der Inhalt für den Besucher relevant bleibt.

Case Study: OpenText



Inhalte und verwandte Marketing Assets können nur von Benutzern gesehen werden, welche sich auf der Seite registriert haben.

Case Study: OpenText

- Kampagnen Resultate:
  - Gewinner des Killer Content und Eloqua Markie Awards
  - Mehrere hundert Organisationen, die bis dato eingeschrieben sind.
  - Mehrere Millionen $ in neuer Pipeline identifiziert

Demodia - Digital Marketing Experten

STRATEGIE

Wir helfen, Ihre Demand Generation Strategie zu definieren und Ihre Lead Generation Programme erfolgreich auszuführen

INHALT

Design und Verwaltung von Webseiten und Inhalt welche vorgesehen sind, um Deine Audienz anzuziehen und zu informieren.

OPERATIONS

Betreibung und Entwicklung von Tools um Leads zu erfassen und Deine Marketing Aktivitäten zu unterstützen.

für weitere Informationen

tel: +41 (0)44 586 33 39
tel: +44 (0)208 144 4458
e-mail: info@demodia.com

DEMODIA

demodia.com

© Copyright 2017 Demodia GmbH. All rights reserved.