kkvision
Consulting & Implementation

Ihre Marketing Automation Agentur

Sie möchten Ihr Unternehmen digitalisieren und automatisieren? Wir sind Experten in der Marketing Automation und haben schon zahlreiche Projekte erfolgreich umgesetzt. Vom regionalen Unternehmen bis zum internationalen Großkonzern. Wir befördern Ihr Marketing auf das nächste Level!

- **Marketing-enthusiastische Informatiker**
- **Wir brennen für Ihr Ergebnis**
- **Großer Erfahrungsschatz im Bereich Datenschutz**

CRM | Hubspot | Marketo | Salesforce | Inbound Marketing | Lead Nurturing

Wie kann Marketing Automation aussehen?

Folgend möchten wir Ihnen drei unserer durchgeführten Projekte im Bereich Marketing Automation vorstellen, damit Sie ein besseres Verständnis über die Möglichkeiten erhalten.

Umsetzung der technischen Marketing Automation und Synchronisation verschiedener EDV-Systeme für einen Medizinproduktehersteller

Ausgangssituation

Unser Kunde, ein großer Hersteller aus dem Sektor der Medizinprodukte, vertrieb seine Produkte vor unserer Zusammenarbeit überwiegend telefonisch oder durch persönliche Besuche. Dies war nicht nur mit einer Menge Zeit und Arbeitsaufwand verbunden, sondern bedeutete auch eine eingeschränkte Reichweite und nicht genutzte Absatzmöglichkeiten.

Lösung

kkvision implementierte erfolgreich das Tool Salesforce Pardot und trug somit zur Digitalisierung von Vertrieb und Marketing des Unternehmens bei. Dank des neuen Systems ist das Unternehmen in der Lage, eine große Anzahl von Interessenten automatisiert zu gewinnen, durch die verschiedenen Phasen der Customer Journey zu führen und somit in langfristige Kundschaft umzuwandeln. Außerdem wurden die API-Schnittstellen verschiedener EDV-Systeme verbunden, wodurch diese untereinander kommunizieren können und der Datenfluss synchronisiert ist.

Durchführen eines DSGVO-Konformen Daten-Trackings für ein industrielles Großunternehmen mittels HubSpot

Ausgangssituation

Als unsere Zusammenarbeit begann, arbeitete unser Kunde, ein internationaler Großkonzern aus dem Industriebereich, bereits mit HubSpot als Marketing Automation Software. Jedoch wurden die umfangreichen Tracking-Möglichkeiten der Plattform nicht ausreichend ausgeschöpft, wodurch zahlreiche potenzielle Interessenten verloren gingen.

Lösung

Wir entwickelten ein komplexes internationales Lead Nurturing für insgesamt 32 Länder, in denen unser Kunde tätig ist. Dadurch können neue und bestehende Interessenten nach erfolgter Einwilligungserlaubnis umfangreich erfasst, analysiert und in die verschiedenen Phasen der Customer Journey eingeteilt werden. Jeder Interessent erhält seitdem automatisiert Content entsprechend seinen individuellen Bedürfnissen. Somit konnten zahlreiche Website-Besucher aus dem B2B-Sektor in umsatzreiche Partnerschaften geführt werden.

Implementierung von Salesforce Marketing Cloud und Reporting für einen Telekommunikationsanbieter in Bayern

Ausgangssituation

Bevor es zur Zusammenarbeit mit kkvision kam, arbeitete unser Kunde überwiegend manuell. Ein Großteil der Kampagnen zur Ausbreitung des Glasfasernetzes wurde von Hand geplant und durchgeführt. Der Druck und Versand der Marketingbriefe waren somit nicht nur aufwendig, sondern auch kostenintensiv und fehleranfällig. Zudem waren eine nachträgliche Analyse und somit eine Erfolgsauswertung der Kampagnen nur schwer möglich.

Lösung

Wir setzten erfolgreich die Plattform Salesforce Marketing Cloud auf und entwarfen umfangreiche Reporting-Möglichkeiten. Es gelang uns, den kompletten Vertriebs- und Marketingprozess unseres Kunden zu digitalisieren. Auch der Druck- und Briefversand wurde automatisiert, wodurch enorme Ersparnisse von Arbeitszeit, Arbeitsaufwand und Kosten erfolgten. Gleichzeitig wurde die Fehlerquote deutlich gesenkt. Dank des umfangreichen Reporting ist unser Kunde in der Lage, wesentliche Kennzahlen automatisiert zu berechnen und miteinander zu vergleichen. Somit können sämtliche künftigen Marketingkampagnen detailliert analysiert, ausgewertet und optimiert werden.

Ihre Vorteile unserer Zusammenarbeit

Marketing-enthusiastische Informatiker

Unser Alleinstellungsmerkmal besteht darin, dass wir Technik, Informatik, Marketing und Sales vereinen. Unser Expertenteam ist in allen Bereichen bestens ausgebildet und weiß die unterschiedlichen Schwerpunkte fachübergreifend miteinander zu verknüpfen.

Wir können nicht nur theoretisch über Marketing Automation berichten, sondern diese tatsächlich in die Praxis umsetzen. Dadurch erhalten Sie sowohl Integration und Optimierung Ihres Systems als auch den fortlaufenden Support aus einer Hand.

Wir brennen für Ihr Ergebnis

Unser Team besteht aus jungen, motivierten und technikaffinen Mitarbeitern. Wir sind in der Lage über den Tellerrand hinauszuschauen und prozessübergreifend Optimierungspotenziale zu erkennen. Marketing und IT sind unsere Leidenschaft.

Wir verstehen komplexe Algorithmen und können Ihr Projekt mit einer Hands-on-Mentalität umsetzen. Unser Ziel ist es, stets das bestmögliche Ergebnis für unsere Kunden zu erzielen.

Großer Erfahrungsschatz im Bereich Datenschutz

Wir können auf zahlreiche erfolgreich abgeschlossene Projekte mit Kunden aus unterschiedlichsten Branchen zurückblicken.

Im Laufe der Jahre haben wir eine umfangreiche Expertise im Thema Datenschutz aufgebaut und können Automatisierungen DSGVO-konform umsetzen. Somit sind Ihre Daten bestens geschützt.

So gehen wir vor

1. Evaluieren des Ist-Zustandes

Der Beginn einer neuen Zusammenarbeit startet mit einem Kick-off-Meeting zwischen Ihnen und uns. Dieses dauert für gewöhnlich zwischen anderthalb bis zwei Stunden und dient dazu, sich gegenseitig kennenzulernen und Ihre bisherigen Aktivitäten zu erfassen.

Anschließend erstellen wir ein technisches Audit Ihrer Prozesse und Systeme und bekommen so ein umfassenderes Gesamtbild. Daraus können wir bisherige Stärken und Verbesserungspotenziale entdecken und konkrete Handlungsempfehlungen abgeben.

2. Technische Umsetzung

Stimmen Sie den Handlungsempfehlungen zu, entwickeln wir einen detaillierten Projektplan, welcher die nötigen Arbeitsschritte zum Abdecken der Empfehlungen festhält. Zudem definieren wir zu erreichende Meilensteine und Zeitfristen.

Sobald der Plan feststeht, beginnen wir zeitnah mit der technischen Umsetzung Ihres Automation Projektes. Dabei stehen wir für eine zügige, praxistaugliche und DSGVO-konforme Arbeitsweise.

3. Nachbetreuung & Schulung

Nach erfolgreicher Implementierung bieten wir unseren Kunden eine fortlaufende Betreuung und weiteren Support an. Wir behalten Neuerungen und Updates für Sie im Blick und sorgen dafür, dass Ihr System einwandfrei funktioniert.

Des Weiteren bieten wir Schulungen rund um das neue Tool für Ihre Mitarbeiter an und gewähren fortlaufende Optimierungen.

Das sagen unsere Kunden über uns

kkvision provided us with world class knowledge and support. From ideation to launch, Team showed great professionalism and proactiveness. Thanks for amazing support!

SANDEEP SINGH
Senior Manager - Bunzl Holding

Das Team von kkvision besteht aus absoluten Profis. Die schnelle Erreichbarkeit sowie die kompetente Umsetzung unserer Anforderungen erleichterte die Zusammenarbeit enorm. Danke für die Unterstützung!

PHIL HEIMLICH
Geschäftsführer - KG Media Factory GmbH

Sie möchten Ihr Unternehmen automatisieren? Wir stehen Ihnen mit geballter Kompetenz zur Verfügung!

Mehr erfahren

Katharina Krug
CEO & FOUNDER

Luca Körner
CTO & MANAGING DIRECTOR

Steffen Loebelt
ADMINISTRATOR & DEVELOPER

Tilman von Werthern
OPERATING MANAGER

Kezia Adesanya
ADMINISTRATOR & DEVELOPER

kkvision
Consulting & Implementation

Könnt Ihr uns auch schulen?

Auf Anfrage bieten wir ausführliche Schulungen rund um verschiedene Systeme an. Folgende Tools kennen wir aus erster Hand und erfolgreicher Praxisumsetzung:

HUBSPOT
SALESFORCE
SALESFORCE PARDOT
SALESFORCE MARKETING CLOUD
MICROSOFT DYNAMICS
MARKETO
PIPEDRIVE
ZOHO
WORDPRESS
ZAPIER
ADOBE
ELOQUA

Wann kann ich mit dem Return of Investment rechnen?

Der ROI stellt sich nach ca. sechs Monaten bis zu einem Jahr ein. Insbesondere zu Beginn sind fortlaufende Optimierungen und Anpassungen nötig. Nachdem sich die Prozesse eingespielt haben, beginnen sie langfristigen Profit abzuwerfen. Dank gewonnener Neukunden und ausgebauter bestehender Beziehung refinanziert sich die Investition langfristig von selbst.

Wie können wir das Ganze beobachten und messen?

Moderne Marketing Automation Systeme bieten umfangreiche Analyse- und Auswertungsmethoden. Mit der Entwicklung detaillierter Berichtswesen sind wir bestens vertraut, sodass wir Ihnen akkurate Kennzahlen liefern können. Somit können Sie wichtige Entscheidung auf Grundlage von Zahlen, Daten und Fakten treffen.

Welche Marketing Automation Tools gibt es?

Es existieren ca. zwischen 50 bis 100 Marketing Automation Tools. Zu den bekanntesten Anbietern zählen u. a. Salesforce, (Marketing Cloud für den B2C-Bereich und Pardot für den B2B-Bereich), HubSpot, Microsoft Dynamics und Marketo. Dazu gesellen sich zahlreiche weitere kleinere Anbieter.

Wie viel kostet die Marketing Automation?

Da die Kosten von der Wahl der Plattform und der Komplexität des Projektes abhängig sind, ist diese Frage nicht pauschal beantwortbar. Neben den Lizenzkosten kommen Agenturkosten hinzu, wenn Sie die Automatisierung von Dienstleistern durchführen lassen.

Nach erfolgter Implementierung benötigen die Systeme eine artgerechte Pflege und weiteren Support. Marketing Automation Tools entwickeln sich stetig weiter. Da ein großes technisches Knowhow im Informatikbereich zur Umsetzung nötig ist, empfiehlt es sich, das Projekt von Anfang an in Expertenhand zu geben.

Langfristig ist diese Lösung in den meisten Fällen schneller, günstiger und deutlich ertragreicher als eigene Umsetzungsversuche. Erfahrungsgemäß sind diese geprägt von Installationsfehlern, welche im Nachhinein durch Fachleute korrigiert werden müssen und somit wesentlich kostspieliger sind.

Wie sieht es mit dem Datenschutz aus?

Wie bei sämtlichen Projekten im Bereich der Digitalisierung fallen auch bei der Marketingautomatisierung zahlreiche sensible Daten an, welche es zu schützen gilt. Dank unserer jahrelangen Erfahrung sind wir im Thema Datenschutz bestens ausgebildet und können Tools und Prozesse DSGVO-konform umsetzen. Wir schützen Ihre Daten im höchsten Maße.

Kann die komplette Website in das Marketing Automation Tool integriert werden?

Ja, moderne Plattformen ermöglichen die vollumfängliche Integration Ihrer Website. Somit können Homepage, Blog, Mitgliederbereiche und Landingpages aus einem Tool heraus gestaltet, verwaltet und mit Inhalten bespielt werden.