

Marketing-Automation-Software

Der einfachste Weg zu einer Umsetzung ist die Verwendung von geeigneter Marketing-Automation Software. Nachstehend eine nicht abschliessende Vorstellung von verschiedenen Anbieter:

(weitere Software-Programme und Hersteller findet man auf

<https://www.capterra.ch/directory/6/marketing-automation/software>):

ActiveCampaign

ActiveCampaign ist eine Business Marketing Applikation speziell für kleinere Unternehmen. Die Hauptfunktionen sind E-Mail-Marketing, Marketing Automation, Sales + CRM und Messaging.

Vorteile:

unlimitiertes Lead Scoring, hochwertiges E-Mail-Marketing Tool, über 150 Integrationen verfügbar, geringer Preis, einfache Handhabung, guter Kundenservice, laufende Weiterentwicklung.

Nachteile:

Nicht für grössere Unternehmen geeignet, limitierte mobile App, hohe Lernkurve.

Geeignet für:

KMU

Webseite:

<https://www.activecampaign.com>

Act-on

Act-on ist eine Cloud Marketing Automation Plattform, die unter anderem Lead Management, Analytics, Social Media, Eventplanung, Webinar und E-Mail-Marketing beinhaltet. Es richtet sich vor allem an Marketing-Einsteiger, da es nur limitierte Funktionen zur Verfügung stellt und daher einfacher und schneller zu verstehen und handhaben ist.

Vorteile:

Einfaches Set-up und Nutzung, flexible monatliche Preisstruktur, Integration mit anderen CRM Systemen, einfaches Kampagnenmanagement.

Nachteile:

Limitierte Funktionen, schwaches Analyse Tool, langsames Lead Scoring, nicht geeignet für fortgeschrittene Marketer, User Interface scheint veraltet.

Geeignet für:

Kleinstunternehmen, KMU

Webseite:

<https://www.act-on.com/>

HubSpot

HubSpot bezeichnet sich selbst als eine Marketing Sales und Service Software, die Unternehmen hilft zu wachsen. Es werden alle 3 Bereiche durch die Software abgedeckt. Das Unternehmen setzt auf die Inbound Marketing Methode und begleitet Unternehmen durch den gesamten Weg der Customer Journey. So können Leads von Beginn an bis zum Abschluss bestens betreut werden.

Für alle Einsteiger gibt es eine kostenlose Version, das Free HubSpot CRM, mit eingeschränkten Funktionen. Das weitere Pricing Modell basiert auf zusätzliche Funktionen, sowie die Anzahl der monatlich generierten Kontakte.

Vorteile:

Kostenlose Einsteigerversion, deckt den kompletten Inbound Marketing Prozess ab, guter Customer-Support, umfangreiches Learning Center, umfangreiches Partnerangebot, leichte Anwendbarkeit, ständige Weiterentwicklung.

Nachteile:

Hoher Preis, zusätzliche Kosten für ergänzende Funktionen, häufige Software-Anpassungen.

Geeignet für:

Klein-, Mittel- und Gross-Unternehmen

Webseite:

<https://www.hubspot.de>

Keap (Infusionsoft)

Keap (ex Infusionsoft) ist eine web-basierte Marketing Automation Software speziell für kleinere Unternehmen und Freelancer. Es bietet eine Vielzahl an Möglichkeiten für Marketing Automation, CRM, Verkauf, mit den Funktionen Analyse, Verkaufs-Pipeline, Workflow und Payment.

Vorteile:

gutes Preis-/Leistungsverhältnis, gut ausgebautes Kontaktmanagement, einfache Installation und Set-up, User-friendly, guter Customer Support.

Nachteile:

Nicht für grössere Unternehmen geeignet, Ausbildung oder Training zur Software notwendig, keine Drittanbieter, schlechte CRM Integration.

Geeignet für:

Kleinstunternehmen, KMU

Webseite:

<https://keap.com/>

Marketo

Marketo bezeichnet sich selbst als weltweit führende Engagement-Plattform. Im Fokus stehen Lead-Management, Marketing Automatisierungen und Kampagnen sowie Account Based Marketing.

Vorteile:

rasche Umsetzbarkeit, einfache Installation und Set-up, User-friendly, Partnerschaften möglich (wie Salesforce Integration), komplettes Kampagnenmanagement, Segmentierung der Zielgruppe möglich.

Nachteile:

eher langsames System, minimales Reporting-System, komplexer Aufbau mit vielen Funktionen.

Geeignet für:

Klein-, Mittel- und Grossunternehmen

Webseite:

<https://de.marketo.com/>

Ontraport

Ontraport ist ein Marketing Automation und Reporting System, die sich vor allem an Kleinunternehmer richtet. Es umfasst ein visuelles Kampagnentool, ein Echtzeit Reporting, E-Mail-Marketing und noch vieles mehr.

Vorteile:

gutes Preis-/Leistungsverhältnis, E-Commerce Funktionen, einfache Implementierung, hervorragende E-Mail Versandrate, guter Customer Support.

Nachteile:

Nicht für grössere Unternehmen geeignet, schlechtes Reporting-System, UI veraltet, nicht User-friendly.

Geeignet für:

Kleinstunternehmen, KMU

Webseite:

<https://ontraport.com/>

Oracle Eloqua

Eloqua wurde bereits 1999 lanciert und baut auf einer SaaS Plattformen auf, es bietet Lead Management, Marketing-Automation und Verkauf. 2012 wurde Eloqua von Oracle übernommen. Leads können qualifiziert, bewertet und direkt an den Vertrieb weitergegeben werden. Es verfügt darüber hinaus über eine E-Mail-Marketing Lösung, ein Reporting-Tool, sowie über ein Kampagnenmanagement-Tool.

Vorteile:

Clevers Kampagnentool (Campaign Canvas), User-friendly, Anpassbarkeit und Flexibilität, gutes Training verfügbar, Integration mit CRM Plattformen möglich.

Nachteile:

teuer, kompliziertes Set-up, komplexes Reporting, UX und Design sind jedoch etwas veraltet, schlechter Customer-Support, hohes technisches Know-how wird verlangt.

Geeignet für:

Gross-Unternehmen

Webseite:

<https://www.oracle.com/marketingcloud/products/marketing-automation/>

Salesforce Pardot

Pardot ist eine cloudbasierte B2B Marketing-Automation Software und ist seit 2013 ein Teil von Salesforce. Es kann sowohl unabhängig, als auch in Kombination mit der Salesforce Sales und Service Cloud eingesetzt werden. Damit steht eine Gesamtlösung für Marketing und Verkauf zur Verfügung, mit der die Leads optimal betreut werden können.

Vorteile:

Salesforce-Integration, einfache Nutzung und Set-up, viele Funktionen und Add-ons verfügbar, guter Customer Support

Nachteile:

teuer, z.T. zu viele Funktionsmöglichkeiten, wenige Integrationen verfügbar, schwache Social Media Plattform

Geeignet für:

Mittlere und Gross-Unternehmen

Webseite:

<https://www.salesforce.com/de/products/pardot/overview/>

SharpSpring

SharpSpring ist eine All-in-one Marketing Plattform für kleine und mittlere Unternehmen als auch für Agenturen. Es ist eine sehr flexible Plattform und bietet unter anderem ein Verhaltens-abhängiges E-Mail-System, ein eigenes CRM aber auch die Möglichkeit der Integration von Drittanbietern, Social Media, Landingpage, App und Blogging-Tools.

Vorteile:

kostengünstig, hohe Flexibilität, eigenes CRM, geeignet für Agenturen, guter Customer-Support, Trainings Plattform verfügbar.

Nachteile:

E-Mail-System ist nicht User-friendly, minimales Reporting-Tool, nicht für grosse Unternehmen geeignet.

Geeignet für:

KMU

Webseite:

<https://de.sharpspring.com/>

Jede Marketing Automation Software hat ihre Vor- und Nachteile. Daher ist es wichtig, sich vorher genau umzuschauen, welche für das eigene Unternehmen am besten geeignet ist.

25.06.2019/ADI