

Marketing neu denken

SCHWERPUNKT:

Vertrieb zählt – besonders im Marketing! + Fokusthema Finanzbranche

Kauf du Sau!

Im Prinzip ist an dieser Vertriebsweise was zwingend Richtiges dran. Aber alle, die nicht sofort kaufen mit Ignoranz zu bestrafen, ist vertrieblich und vor allem auch marketingtechnisch gesehen grob fahrlässig. Zumal es sich um durchschnittlich 95% der Websitebesucher handelt. Wie man aus diesen zunächst nicht zeitnah Kaufwilligen trotzdem Umsatz-Gold spinnt, steht hier:



IHREM VERTRIEB FEHLEN 95%!

Marketing und Vertrieb erfolgreich vernetzen.

Man kann es gar nicht oft genug klarstellen, obwohl es so banal klingt: Marketing und Vertrieb haben das gleiche Ziel: Umsatz und Gewinn zu generieren. Und doch schätzen Unternehmen immer wieder die wechselseitigen Auswirkungen, die diese beiden Bereiche aufeinander haben, falsch ein. Deshalb hier die vier wichtigsten Grundvoraussetzungen für eine reibungslos geölte Marketing und Vertriebs Maschinerie.



**VIER GRUNDVORAUSETZUNGEN FÜR DIE
VERNETZUNG VON MARKETING- UND
VERTRIEBS-TECHNOLOGIE**

MARKENAUTOMAT TOOLTIPPS / INBOUND RULES!

Besonders Tools fürs Inbound-Marketing sind quasi wie Pilze aus dem Boden geschossen im letzten Jahr. Viele Unternehmen suchen im Inbounding den vertrieblichen Rettungsanker, weil Empfehlungsketten abgerissen sind und sich damit Ratlosigkeit breit gemacht hat. Leider ist aber auch Inbounding kein Allheilmittel – aber es ist ein wichtiges Rad im Marketing & Sales Kanon von Intra-, In- und Outbounding. Hier ein paar Tipps von unseren Marketing Engineers dazu:

**3 besten Inbound
Marketing Systeme 2021**

[ZUM BLOGBEITRAG](#)

**Inbound, Outbound und
Intrabound. Die drei
Klassen an Leads für den
Funnel**

[ZUM BLOGBEITRAG](#)

**März 2022
Unser nächstes
markenmut.camp für
Inbound Einsteiger**

[HIER ANMELDEN](#)



Fokus Finanzbranche

Der Februar steht bei uns im Zeichen des Geldes und der Finanzen. Für diese zwar streng regulierte aber umso spannendere Branche haben wir einen ganzen Strauß an Insights, Benchmarks und Marketing Technologie Know How in unserer Toolbox:

DAS NEUSTE WHITEPAPER:

Marketing Automation Technologie für Banking & Payment

[DEN RICHTIGEN TOOLSTACK
FINDET MAN HIER](#)

DER NEUESTE INSIGHT:

Das exklusive Interview mit Payment Profi Ralf Linden von S-Public Services.

[JETZT LESEN](#)

DER NEUSTE BENCHMARK:

Unsere aktuelle Case-Study für ein exponentiell wachsendes Fintech Start-Up

DAS HEISSESTE MARTECH TOOL:

Automatisiertes Risk Management im Marketing – ein must have für's Marketing in regulierten Märkten

JETZT LESEN

JETZT LESEN

WUSSTEN SIE SCHON?

Als einziges anbieterneutrales Beratungsunternehmen für Marketing Automation und Engineering in Deutschland setzen nicht nur namhafte Marken und Unternehmen aus Industrie, Touristik, Finance, Tobacco, FMCG und Automotive auf unsere Expertise, sondern auch das Institut für Sales und Marketing Automation (www.ifsma.de) hat uns in den Kreis der strategischen Partner aufgenommen.



LIVE STATT LESEN?

Unser Department Director Pascal Schoog steht Ihnen gern für ein persönliches Update zum Status Quo in der internationalen Marketing Automation Landscape zur Verfügung. Vereinbaren Sie kostenfrei und unverbindlich ein 15 minütiges Web-Meeting inklusive individueller Lösungsansätze für Ihre Anforderungen und persönlicher FAQ Session:

JETZT TERMIN VEREINBAREN

Oder Sie wählen den direkten Weg zur
Automation Ihrer Marketing Operations:



Pascal Schoog

[E-MAIL SCHREIBEN](#)

[ONLINE-VISITENKARTE ANSEHEN](#)



Tobias Voigt

[E-MAIL SCHREIBEN](#)

[ONLINE-VISITENKARTE ANSEHEN](#)

markenautomat.

a department of markenmut. AG

Thurn-und-Taxis Platz 6 • 60313 Frankfurt am Main • Fon: 069-2573750



markenmut AG • Herzogenbuscher Straße 14 • 54292 Trier • Rheinland-Pfalz • +49 651 93 63 - 0