



Marketing neu denken

SCHWERPUNKT Wissen: Marketing Automation - Studien 2021 – Fachlektüre

Marketing Automation – eine Definition zwischen Gefühl und Kalkül?

Es mehren sich Artikel und unzählige Fachleute mit deutlich zu kurz gesprungenen Definitionen für eine Marketing Automation, die mit zunehmender Vielzahl der Publikationen scheinbar zur Allgemeingültigkeit mutieren. Allerdings ist Marketing Automation keinesfalls auf die Bereiche B2B, Online Marketing, Inbound und Email Marketing beschränkt. Was Marketing Automation in der Gänze zu leisten vermag, steht hier...

WAS IST MARKETING AUTOMATION?

[JETZT BLOGBEITRAG LESEN](#)

Marketing Automation – der Stand der Dinge

Die Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaften stellte im Marketing Automation Report 2021 fest, dass Marketing Automation bei der Hälfte der befragten Unternehmen Zeit spart und bei 45% die Effizienz erhöht. Ähnliche Ergebnisse liefert auch die größte herstellerunabhängige Erhebung zur „Digitalisierung in Marketing und Vertrieb in DACH 2021“ durch das Institut für Sales und Marketing Automation IFSMA. Hier zeigt sich, dass die Outperformer in ihren Branchen längst auf umfassende Marketing Automation setzen ...

Zürcher Hochschule
für Angewandte Wissenschaften

zhaw

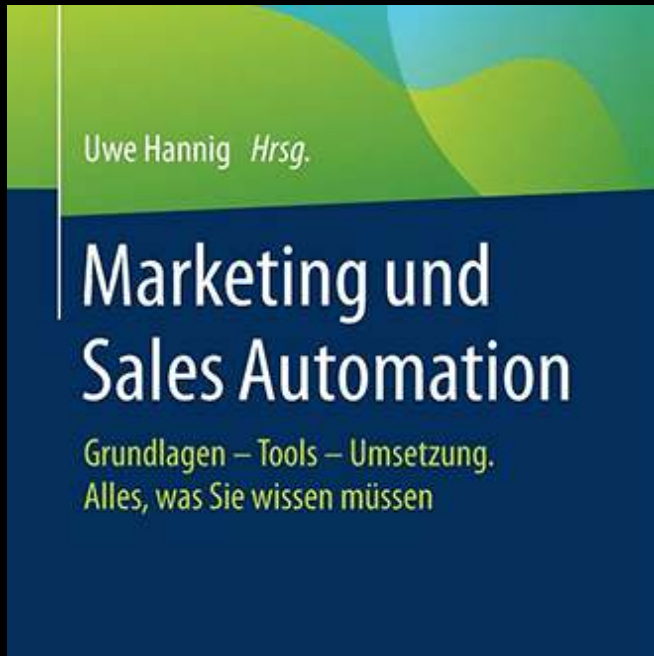
[ZUR AKTUELLEN STUDIE
DER SCHWEIZER ZHAW](#)



[ZUR NEUESTEN IFSMA STUDIE
IN UNSERER TOOLBOX](#)

Aktuelle Fachliteratur

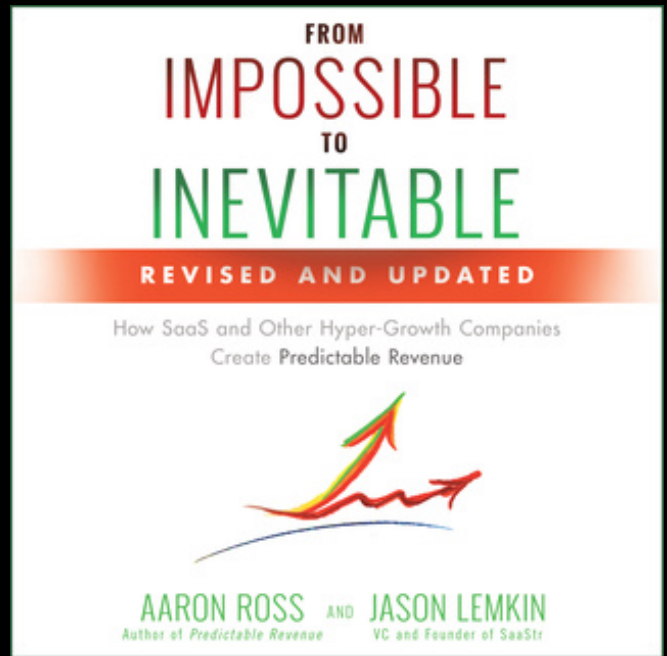
Der Markt der Fachliteratur lebt bekanntlich von seiner Aktualität. Das gilt auch und insbesondere für Standardwerke mit wie das im Springer Verlag erschienene Buch „Marketing und Sales Automation“ von Herausgeber Prof. Dr. Uwe Hannig. Die zweite, aktualisierte Auflage des Buchs ist nun verfügbar und gern schicken wir Ihnen auf Wunsch ein Exemplar zu.



Marketing und Sales Automation

Die neuste Auflage des Standardwerks „Marketing und Sales Automation“ erhalten Sie auf Wunsch gern von unserem Gastautor Tobias Voigt. Einfach eine kurze Mail schreiben.

[E-MAIL AN TOBIAS VOIGT](#)



Sales Bible of Silicon Valley

Die „Sales Bible of Silicon Value“ von Aaron Ross ist noch so ein Standardwerk. In seinem Buch „From impossible to inevitable“ beschreibt der Autor in konkreten Schritten wie modernes Marketing zum Wachstumstreiber mit konkreten Ergebnisbeiträgen wird. Lesenswert....

[ZUR SALES BIBLE OF SILICON VALLEY](#)

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

IFSMA | INSTITUT FÜR SALES UND
MARKETING AUTOMATION

Als einziges spezialisiertes Beratungsunternehmen für Marketing Automation 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.

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