



SCHWERPUNKT: Daten generieren, speichern und nutzen 3.0

Exklusiv und unveröffentlicht

Lead Generation 3.0:  
Von Third zu First Party Data.

Während die großen Lead-Generatoren der Tech-Giants nicht müde werden, das Ende der Third Party Daten zu verkünden, wird der Ruf nach First Party Data immer lauter. Wie das geht und wer das bezahlt steht im Blog:

LEAD GENERATION 3.0



So entwickelt man eine First Party Strategie:

Mit der Canvas-Methode definieren und dokumentieren Teams zentrale Eigenschaften eines Management-Objekts in Form eines vorstrukturierten Plakats. Neben den bekannten Business Model Canvas und Project Canvas gibt es auch spezielle Canvases, die pragmatisch helfen eine First Data Strategie zu entwickeln:

DATA ETHICS:

Dieser Canvas wurde vom [Open Data Institute](#) entwickelt und hilft Organisationen bei der Nutzung und Verwaltung von Daten:

MEHR ERFAHREN

CUSTOMER JOURNEY:

Entwickelt, um abzubilden, wie ein Kunde mit einem Produkt / einer Dienstleistung interagiert:

MEHR ERFAHREN

USER EXPERIENCE:

Das Ziel dieses vom UX Studio Thema entwickelten Canvas ist es, eine User Experience Strategie aufzufrischen, zu verfeinern oder zu entwickeln:

MEHR ERFAHREN

Diese und viele weitere Canvases finden Sie in unserer Toolbox: [Steilpassvordlagen fürs Management](#).



IN DER VERLÄNGERUNG!

Unser Sommer-Re-Engineering-Angebot exklusiv für Newsletter- Abonnenten:

In diesem Spätsommer bieten wir unseren Newsletter-Abonnenten einen exklusiven vierstündigen SPECIAL Workshop mit folgenden Benefits an:

1. Überblick zum aktuellen Markt der Marketing Technologie und Automations-Tools-Anbieter.
2. Ermittlung des unternehmensindividuellen MarTech Reifegrads (Ein Blick in den Maschinenraum).
3. On the fly Entwicklung eines individuellen Toolstack-Zielbildes inkl. ersten Meilensteinen zur pragmatischen Erreichung der nächsten digitalen Reifegradstufe in Marketing & Vertrieb.

Was kostet der Input: Eigentlich unbezahlbar – aber für unsere Newsletter-Abonnenten 3.000 Euro netto pauschal – mit **100% Zufriedenheitsgarantie**. Das heißt konkret: Am Ende entscheiden Sie, ob Sie die Pauschale begleichen oder nicht. Wir akzeptieren Ihre Entscheidung ohne Begründung und ohne Wenn und Aber. Ein Angebot, was man eigentlich nicht ausschlagen kann. Deal?

HIER KONTAKT AUFNEHMEN UND WORKSHOP-TERMIN ABSTIMMEN

TOOLTIPps unserer Martech Trendscouts:

Prospects generieren via LinkedIn. Da geht Vieles – nicht alles ist DSGVO-gerecht – aber zugegeben: Die "Low-Hanging-Fruits" sind extrem verlockend. Nutzung auf eigene Gefahr. ;)

PHANTOMBUSTER:

Hier liegt der Fokus auf Data Scraping.

MEHR ERFAHREN

LEADDELTA:

Kundendaten generieren via LinkedIn.

MEHR ERFAHREN

CRYSTAL:

Personalisierte Einblicke für jede Verkaufsinteraktion.

MEHR ERFAHREN

KREATION – AUTOMATION – PRODUKTION

In unserer Toolbox gibt es wieder viel Neues zu entdecken:

CAMPS:

Hier anmelden zu unseren Camps und War-Parties zu den Themen:

Inbound Marketing, Content Marketing und Marketing Technology

ZU DEN CAMPS

DER NEUESTE INSIGHT:

Das exklusive Interview mit Senior Director und Co-Autor unseres aktuellen Buches

Jan Beco, Nagarro ES

HIER INTERVIEW LESEN

AGENTUR KOLLEGE?

Partner werden und von unser einzigartigen Vendor Database an MarTech Anbietern profitieren?

Hier geht zum Angebot für Agenturen.

PARTNER WERDEN

MUTIGES MARKENKARMA FÜR:

B2G Payments by S-Public Services

Wie eine kleine Fintech-Manufaktur zum großen Treiber der kommunalen Digitalisierung wird.

MEHR ERFAHREN

WUSSTEN SIE SCHON?

Mit unseren vier internationalen Martech Scouts screenen wir nicht nur kontinuierlich den Markt relevanter Toolanbieter, sondern fördern auch aktiv die Entwicklung von Marketing Automation in Forschung, Lehre und Ausbildung. Deshalb sind die Marketing Engineers der markenmut AG im strategischen Kreis des Institut für Sales und Marketing Automation ([www.ifsma.de](http://www.ifsma.de)) engagiert.



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