



Marketing neu denken

SCHWERPUNKT VERTRIEB: Kauf du Sau!

Die Kunst des Anbietens

Angebot ist nicht gleich Angebot. Deshalb schwanken Konversionsraten sogar im Opportunity Management vergleichbarer Geschäftsmodelle erheblich. Während der eine Anbieter es schafft, über zwei Drittel zum Kauf zu konvertieren, kämpft der andere um einstellig prozentuale Abschlussraten. Warum das so ist und wo die Pflicht des Anbietens zur Kür wird verraten die Marketing Engineers in diesem Short Cut Whitepaper.



DIE 6 WICHTIGSTEN BAUSTEINE EINES ZWINGENDEN ANGEBOTES

Wie Marketing Engineering ein "Vielleicht" automatisiert in ein "Ja" konvertiert.

„Schicken Sie uns erst mal was Schriftliches an die zentrale marketing@Emailadresse“ – „Nein, unsere Marketingmitarbeiter wollen grundsätzlich nicht direkt angesprochen werden“ - "Lassen Sie uns darüber nachdenken." – „Ich möchte das erst mit meinem Vorstand abstimmen“.... Wie oft bekommen das Ihre Sales Reps zu hören? Und wie schafft man es trotzdem, dass ein potenzieller Kunde anstatt „vielleicht“ mit „verdammt, ja das brauch ich“ antwortet?



MEHR DAZU IN UNSEREM BLOGARTIKEL

MARKENAUTOMAT TOOLTIPP

Prospecting ist die hohe Kunst, den Richtigen auf dem passenden Kanal zu treffen. Was sich einfach anhört, ist in Zeiten von Homeoffice und Dauer-Video-Calls mit „ich kann gerade nicht sprechen“-SMS-Automatismen mehr als schwierig.

Wie ihr Vertrieb trotzdem Gehör findet, verraten Ihnen die folgenden Prospecting Tools, die nicht nur E-Mail Adressen und Company-Durchwahlen liefern, sondern auch Mobil-Telefonnummern, digitale Fingerprints und mehr...



**Prospecting
mit**

ZOOMINFO

**Personality Insights
gibt es bei**

CRYSTALKNOWS

**Angebote KI gestützt
schreiben lassen mit GPT-3**

MAGICSALESBOT

Wege weisen, die wegweisend sind.

17 von 29 Teilnehmern der Solvay Konferenz im Jahr 1927 wurden mit dem Nobelpreis ausgezeichnet. Als Unternehmensentscheider gibt es nur einen Preis: Wachstum. Deshalb gilt es mehr denn je Marketing und Vertrieb von der analogen Kostenstelle zum digitalen Wachstumstreiber zu transformieren. Mit Sales-Automation-Playbooks von markenautomat.



MEHR DAZU IN UNSEREM BLOGARTIKEL

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.

IFSMA
INSTITUT FÜR SALES UND
MARKETING AUTOMATION

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