

VORTEILE EINER MARKETING-AUTOMATION-LÖSUNG



Automatisierte Kommunikationsworkflows

passend für B2C- oder B2B-Zielgruppen



Steigerung der Produktivität

von Marketing-, Sales- und Service-Teams



Moderne Kampagnen

die die Zielgruppe auch wirklich begeistern



Personalisierte Kundenansprache

über alle Kanäle und Touchpoints hinweg



KI-unterstützte Prozesse

für höheres Kundenengagement und bessere Personalisierung



Generieren hochwertiger Leads

durch passgenaue, personalisierte Ansprache



Transparenz und Übersichtlichkeit

zu allen Kontakten im gesamten Sales Funnel



Ganzheitliche Customer Experience

vom Erstkontakt bis zu After-Sales-Maßnahmen

HERAUSFORDERUNGEN BEI MARKETING-AUTOMATION-LÖSUNGEN



Fehlende Expertise im Lead-Management

erschwert die Nutzung der Potenziale einer Marketing-Automation



Mangelnde Empathie für Kundenbedürfnisse

lässt Content auch bei der besten Software beliebig wirken



Anbindung an Drittsysteme

erweitert bedarfsgerecht die Grundfunktionen



Fehlende Strategie oder Ressourcen

verhindern eine Entfaltung der Stärken im Sales, Service und Marketing



Geringe Datenqualität

bedingt durch das Vorkommen von Daten-silos im Unternehmen



Mangel an geeignetem Fachpersonal

macht es schwer, Kampagnen regelmäßig erfolgreich auszuspielen



HIER DAS VOLLSTÄNDIGE MARKETING-AUTOMATION-WHITEPAPER HERUNTERLADEN

WEB www.dotSource.de | E-MAIL info@dotSource.de

[in](#) @dotSource SE

[f](#) @dotSource

[v](#) @dotSource SE