



Industrial B2B E-Mail-Marketing

 The Innovation Company logo, featuring a stylized lightbulb icon with radiating lines above the text 'The Innovation Company' in a white, sans-serif font.

Warum stehen wir gemeinsam hier?



Warum stehen wir gemeinsam hier?



Warum stehen wir gemeinsam hier?



Ziele:

1. Bessere Kommunikation von Updates, Patch Notes und Wissen in Richtung Anwender & Kunden
2. Intensivieren der Bindung von Anwendern an die CADENAS Plattformen via Statistik Mailings und stringentem Onboarding Flow



Von Awareness bis Advocacy

B2B E-Mail-Marketing entlang der Customer Journey

 The Innovation Company



Customer Journey



AWARENESS

- Bewusstsein schaffen für Produkt/ Unternehmen

Phasen der B2B Customer Journey



AWARNESS

- Bewusstsein schaffen für Produkt/ Unternehmen



CONSIDERATION

- Prüfen verschiedener Lösungen

Phasen der B2B Customer Journey



AWARNESS

- Bewusstsein schaffen für Produkt/ Unternehmen



CONSIDERATION

- Prüfen verschiedener Lösungen



CONVERSION

- Auswahl des Anbieters

Phasen der B2B Customer Journey



AWARNESS

- Bewusstsein schaffen für Produkt/ Unternehmen



CONSIDERATION

- Prüfen verschiedener Lösungen



CONVERSION

- Auswahl des Anbieters



RETENTION

- Langfristige Kundenbindung

Phasen der B2B Customer Journey



AWARNESS

- Bewusstsein schaffen für Produkt/ Unternehmen

CONSIDERATION

- Prüfen verschiedener Lösungen

CONVERSION

- Auswahl des Anbieters

RETENTION

- Langfristige Kundenbindung

ADVOCACY

- Zufriedener Kunde wird zum Führungssprecher und Fan

Welche Vorteile bietet E-Mail-Marketing?



Warum E-Mail-Marketing in der B2B
Customer Journey?

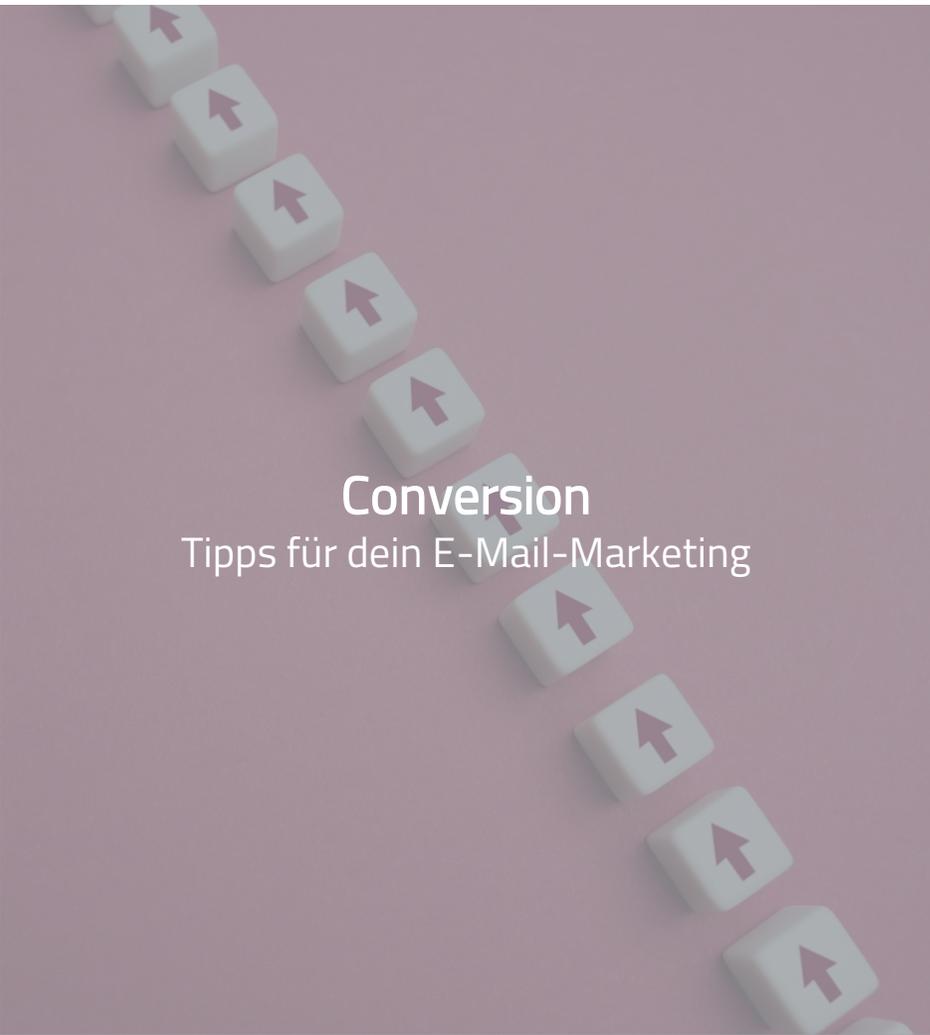
- Schnell, effektiv, kostengünstig, skalierbar
- Personalisierung und Individualisierung
- Messbarkeit und Tracking von Ergebnissen
- First Party Data Gewinnung
- Steigende Kundenbindung
- Cross- und Upselling
- Hoher Automatisierungsgrad



Consideration

Tipps für dein E-Mail-Marketing

- Segmentierung, Personalisierung & Individualisierung
- Bildungsinhalte (Leitfäden, Whitepapers, Webinare und Tutorials, Datenblätter, Kataloge)
- Interaktiver Content



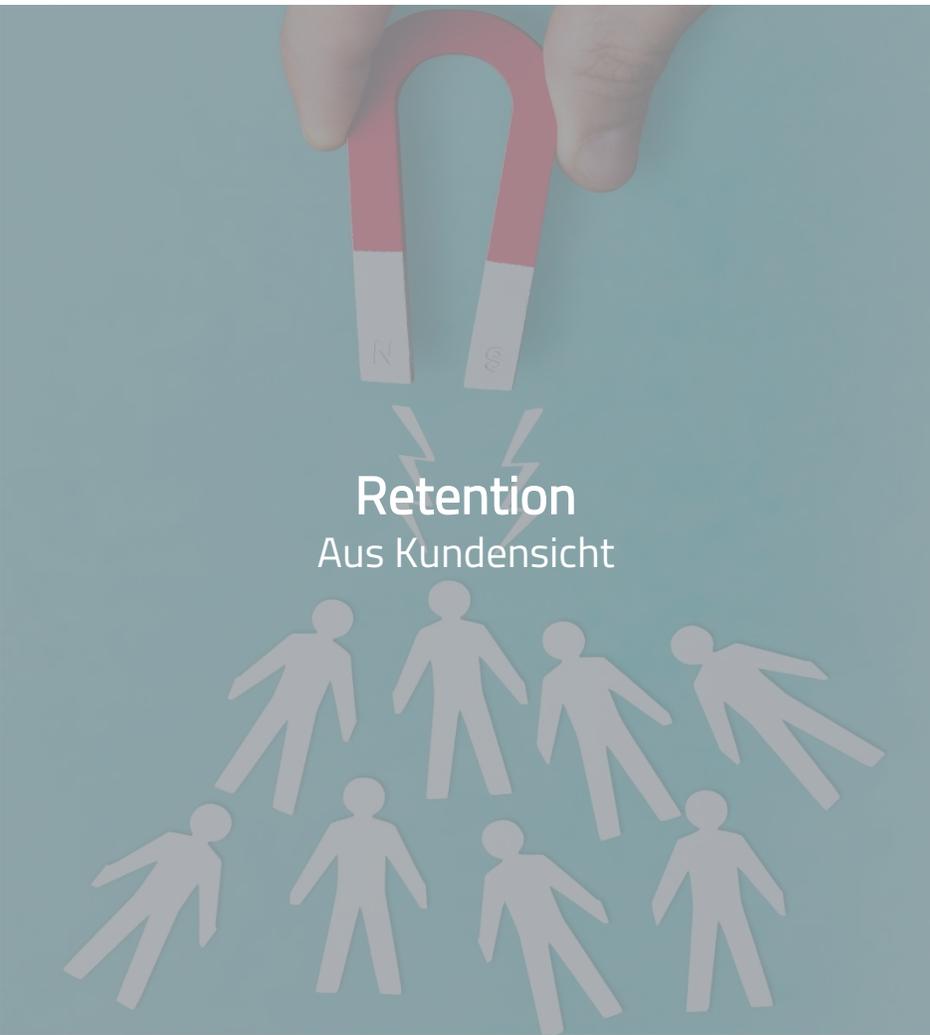
Conversion

Tipps für dein E-Mail-Marketing

- Klare und hilfsbereite Kommunikation während des Prozesses
- FAQ-Mails zu Kauf,- Produkt und Integration
- Retargeting-Mails oder verfeinerte Angebote
- Automatisierte Mailingstrecken für verfeinerte Angebote

Langfristige Kundenbindung

- Proaktive Kommunikation
- Zugang zu Wissen und Schulungen
- Personalisierte Angebote
- Regelmäßige Updates



Retention
Aus Kundensicht



Retention

Tipps für dein E-Mail-Marketing

- Regelmäßige Bestandskunden-Newsletter (individualisiert und personalisiert)
- Cross Sell Strategie
- Trigger-Kampagnen, aktiv über EOL informieren

Welche Vorteile bietet E-Mail-Marketing?



Zufriedener Kunde wird zum Fürsprecher und Fan

- Bestehende Kunden sind von dir begeistert



Zufriedene Kunden **kaufen erneut**

Zufriedene Kunden **geben gute Bewertungen**

Zufriedene Kunden **ziehen neue Kunden an**

Welche Vorteile bietet E-Mail-Marketing?

- Exklusive Events/Webinare
- Kundenbindungsprogramme
- Trigger-Kampagnen



Advocacy
Tipps für dein E-Mail-Marketing

Welche Vorteile bietet E-Mail-Marketing?



Deine Learnings

- Customer Journey ist wichtig, um das **Verhalten deines Wunschkunden** zu verstehen
- **Kommuniziere hochindividualisiert**, mit Hilfe vorhandener Kundendaten oder reicherer weiter Daten an
- Automatisierte E-Mail-Kampagnen entlang der Customer Journey **sparen Zeit, Ressourcen und steigern deinen Erfolg**
- Nutze die Möglichkeit mit Downloadern deiner Produkte über E-Mails in Kontakt zu bleiben

Connect with us



Daniel Reinhardt
Teamleiter Sales



Felix Schulte
Director Marketing & Business
Development

