



SAP MARKETING CLOUD

DER KUNDE IM MITTELPUNKT





Transparenz durch zentrale Lösung für alle Marketingaktivitäten



Zielgerichtete Ansprache durch Marketing Automation



Mehr Umsatz durch professionelles Leadmanagement



Langjährige SAP-Erfahrung der FIS-Gruppe

Interessenten und Kunden nutzen heute eine Vielzahl unterschiedlicher Kanäle zur Recherche sowie dem Vergleich von Produkten. Die Marketing-Abteilung ist dafür verantwortlich an jedem Kontaktpunkt die richtigen Informationen zur Verfügung zu stellen. Idealerweise steht Marketerern dafür eine Anwendung zur Verfügung, in der alle Kundendaten zusammenlaufen. Mit der Marketing-Software werden die Daten für personalisierte Kampagnen und detaillierte Analysen genutzt.

GANZHEITLICHES MARKETING IN EINEM TOOL

Mit der SAP Marketing Cloud verwalten Marketing-Verantwortliche alle Aufgaben in einem System – von der Planung, über das Kampagnen-Management bis hin zum Reporting. Dazu stehen in der Anwendung alle Kunden-Daten zentral zur Verfügung. Um die Marketingplanung abzubilden, stellt die Anwendung Budgets und Kampagnen übersichtlich nach Kategorien dar. Ein Kampagnen-Kalender verschafft zusätzlich Überblick über die einzelnen Aktionen und Kosten. Auf Basis der vorhandenen Kunden-Daten können Anwender in der Lösung detaillierte Segmentierungen vornehmen

und individuelle Zielgruppen erstellen. Diese können sie anschließend für Kampagnen nutzen und Interessenten über verschiedene Kanäle hinweg ansprechen. Das Einwilligungsmarketing wird direkt in der Marketing Cloud organisiert – so stehen personalisierte Informationen EU-DSGVO-konform zur richtigen Zeit am richtigen Ort zur Verfügung.

Um E-Mailings, Landingpages und Formulare einfach zu gestalten, ist in der Marketing Cloud ein Content Studio integriert. Neben dem Versand einzelner E-Mailings können diese auch zu automatisierten Versand- und Nurturingstrecken zusammengeführt werden. Triggerbasierte Aktionen werden in übersichtlichen Flow-Charts dargestellt, die einfach vom Nutzer per Drag & Drop bearbeitet werden können. So bauen Marketing-Verantwortliche eine professionelle Marketing Automation auf. Durch ein Scoring reichert die Software die Kunden-Informationen an und identifiziert besonders aktive Interessenten. Die erzeugten Verkaufschancen können direkt an den Vertrieb übergeben werden – zusammen mit allen Informationen, die für erfolgreiche Abschlüsse erforderlich sind.

Die SAP Marketing Cloud enthält zudem zahlreiche Analysefunktionen und übersichtliche Dashboard. So lassen sich ein-

zelne Kampagnen und die gesamte Marketingplanung einfach auswerten und überwachen.

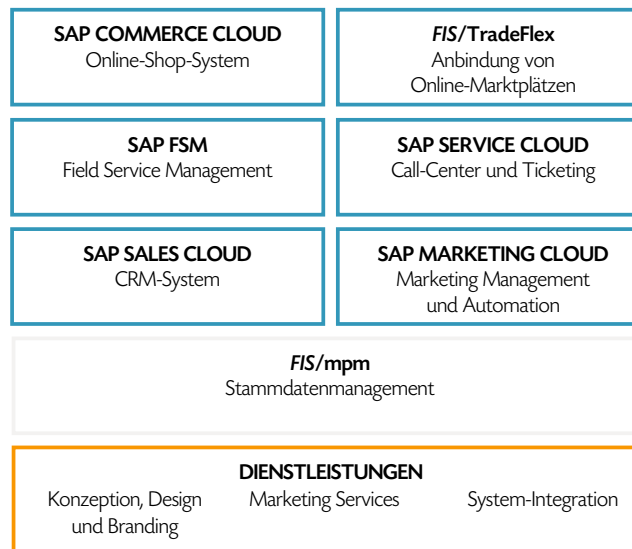
MARKETING UND SALES ARBEITEN HAND IN HAND

Häufig nutzen die Abteilungen Marketing und Vertrieb unterschiedliche Tools bei ihrer täglichen Arbeit. Das führt zu inkonsistenten Kunden-Daten und somit zu Wissenslücken oder Fehlinformationen in den beiden Abteilungen. Mit der SAP CX-Suite – und den beiden Anwendungen SAP Marketing Cloud und SAP Sales Cloud – schließen Unternehmen die Lücke zwischen Leadgewinnung im Marketing und Übergabe der Leads an das Sales-Team.

Mit der SAP Marketing Cloud führen Marketing-Verantwortliche Kampagnen zielgerichtet durch, um Leads zu generieren und diese dem Vertriebs-Team in der SAP Sales Cloud zur Verfügung zu stellen. Die Stammdaten der Kunden und Interessenten können in den beiden Anwendungen gemeinsam genutzt und gepflegt werden. So haben Verantwortliche in Marketing und Sales stets ein gemeinsames Verständnis von ihren Interessenten und Käufern.

CUSTOMER EXPERIENCE MIT DER FIS-GRUPPE

Die FIS-Gruppe bietet Unternehmen mit SAP-Lösungen für Marketing, Sales, Service und E-Commerce das Komplettpaket für ihre CX-Strategie. Smarte Anwendungen für die Anbindung von Online-Marktplätzen und das Stammdatenmanagement ergänzen das Portfolio. Mit professionellen Services, wie Konzeption, Design oder Online Marketing, unterstützen wir rundum. So bringen wir Customer Experience auf ein neues Level.



HIGHLIGHTS DER SAP MARKETING CLOUD

- Marketingplanung und -controlling
- Dynamische Kontaktprofile und Selektion von Zielgruppen
- Content-Studio zur Erstellung von E-Mailings, Landingpages und Formularen
- E-Mail-Versand und Marketing Automation
- Schnittstellen zu Google Analytics, Google Ads, Social Media und SAP-Systemen
- Leadgenerierung und -qualifizierung sowie Übergabe an den Vertrieb

GEMEINSAM SIND WIR STARK

Medienwerft und FIS – zwei Unternehmen der FIS-Gruppe und zertifizierte SAP-Partner – decken gemeinsam das gesamte Themenspektrum der SAP Customer Experience ab. Sie bieten das Komplettpaket für Marketing, Vertrieb, Service und E-Commerce: Von der Konzeption und Beratung, über das Design bis zur technischen Implementierung.

Die FIS Informationssysteme und Consulting GmbH bildet das Dach der FIS-Gruppe. Der Schwerpunkt von FIS liegt in der individuellen SAP-Beratung und Durchführung von SAP-Projekten. Im Bereich Customer Experience ist FIS der Experte für SAP-Prozesse und deren technische Integration.

Die Medienwerft GmbH gehört zu den erfahrensten Internetagenturen in Deutschland. Die Kernkompetenz der Agentur liegt in der Entwicklung von E-Commerce-Anwendungen und digitalen Kommunikationskonzepten für Marken. Damit ist sie der Experte für UX-Design, E-Branding und Webshops.

Gemeinsam sind FIS und Medienwerft starke

MEDIENWERFT GMBH

Wendenstraße 130
20537 Hamburg
Tel: +49 40 31 77 99 - 0



info@medienwerft.de
www.medienwerft.de

FIS INFORMATIONSSYSTEME UND CONSULTING GMBH

Röthleiner Weg 1
97506 Grafenrheinfeld
Tel.: +49 97 23 / 91 88 - 0



info@fis-gmbh.de
www.fis-gmbh.de