



SALT SOLUTIONS BAUT DIGITALES MARKETING MIT EVALANCHE UND CLOUDBRIDGE CONSULTING AUS

Als Experte für IT-Lösungen und Systemintegration im Handel sowie entlang der Versorgungskette in der Industrie bietet SALT Solutions um Softwarelösungen, die unternehmenskritische Prozesse effizient und ausfallsicher unterstützen. Das Leistungsangebot des Unternehmens reicht von Beratung und Konzeption über Implementierung und internationalen Rollout bis hin zum 24/7-Support. Um zukünftig ein professionelles E-Mail-Marketing betreiben zu können, hat Cloudbridge Consulting, ein Münchener Experte für Marketing- und Vertriebsperformance im B2B-Segment, SALT Solutions beim Aufbau einer schlagkräftigen Marketing-Automation-Lösung unterstützt. Damit profitiert SALT von einer automatisierten Regelkommunikation für jede Zielgruppe.

DIE AUSGANGSSITUATION

SALT Solutions aus München war auf der Suche nach einem Marketing-Automation-Tool, mit dem es möglich ist, im digitalen Umfeld eine ebenso persönliche Kundenbeziehung aufzubauen, wie es die Kunden von der Betreuung durch ihren persönlichen Ansprechpartner gewohnt sind. In Evalanche hat das Unternehmen die perfekte Lösung gefunden, um sein E-Mail-Marketing zukunftssicher aufzustellen.

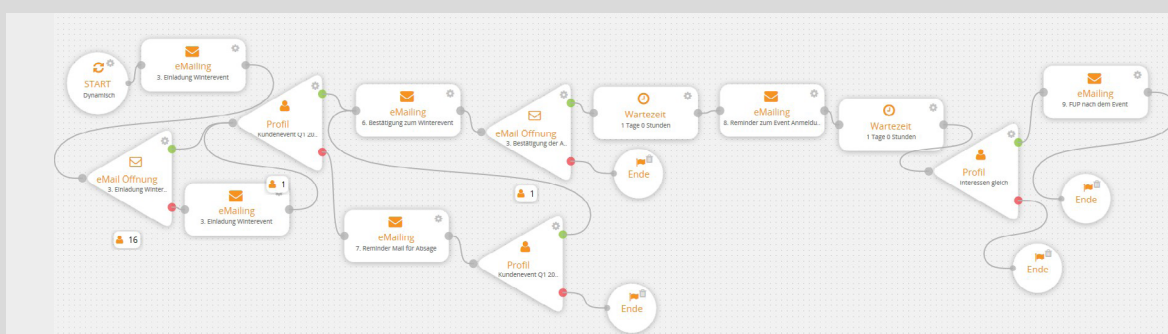
DIE ANFORDERUNGEN

Ein wesentlicher Entscheidungsfaktor war die Möglichkeit, in der E-Mail-Marketing-Software verschiedene Lead-Nurture-Strecken bedarfsgerecht zu konzipieren und flexibel umzusetzen. Das erlaubt, die Nutzer mit relevanten und zugleich informativen Inhalten entlang der gesamten Customer Journey zu versorgen, um einerseits eine bessere Qualifizierung der Leads zu gewährleisten und um andererseits die Beziehung zu den Kunden zu vertiefen. Zudem wollte das Softwareunternehmen ein hohes Maß an individueller Kundenansprache bei einer gleichzeitig hohen Standardisierung im operativen Bereich erreichen. Auch hier konnte Evalanche überzeugen.



DIE UMSETZUNG

Zu Beginn des Projekts haben Cloudbridge Consulting und SALT Solutions einen Kick-Off-Workshop durchgeführt, in dem neben den grundlegenden Anforderungen für die Optimierung der Marketing- und Vertriebsprozesse auch die Ziele der Marketing-Automation besprochen wurden. Im nächsten Schritt hat Cloudbridge Consulting mithilfe des neuen Campaign Designer zwei reale Marketingkampagnen von SALT Solutions in Evalanche abgebildet. Zugunsten einer kürzeren Projektlaufzeit haben die Experten für digitales Marketing und digitales Business zeitgleich den Konnektor zwischen Evalanche und Microsoft Dynamics CRM implementiert und konfiguriert. Den Abschluss der Umsetzungsphase bildete ein Workshop im Bereich Content-Marketing. Im Verlauf des Workshops haben Cloudbridge Consulting und SALT Solutions die Logik der Kampagnen contentseitig optimiert und weiterentwickelt.



Für zielgruppenspezifische Nurture-Strecken werden die Content-Logiken kontinuierlich weiterentwickelt.

DIE VORTEILE

Mit dem Marketing-Automation-Tool verfügt SALT Solutions nun über einen weiteren wichtigen Baustein für ein zukunftsfähiges digitales Marketing. Dank der Fachkonzeption durch Cloudbridge Consulting ist sichergestellt, dass der Funktionsumfang von Evalanche den individuellen Bedarf des Softwarehauses optimal abbildet. Da Evalanche die Prozessautomatisierung unterstützt, bleibt den Marketingmitarbeitern von SALT Solutions mehr Raum für andere Themen und Tätigkeiten. Der wechselseitige Datenaustausch zwischen Evalanche und dem CRM-System ermöglicht, alle relevanten Marketinginformationen zu synchronisieren und somit die intelligente Verknüpfung zwischen Marketing und Vertrieb auf die nächste Ebene zu heben. Zudem ist geplant, die Kampagnen in Evalanche für weitere Leistungsbereiche von SALT Solutions kontinuierlich auszubauen. Der Fokus liegt dabei auf der stetigen Weiterentwicklung der Content-Logiken entlang der verschiedenen Kampagnen, um gezielte Nurture-Strecken für die jeweiligen Zielgruppen aufzubauen.