



DIGITALE TRANSFORMATION - DEUTSCHLAND ZWISCHEN NACHHALTIGKEIT UND DIGITALISIERUNG

ANZEIGE

INTERRUPT – PARTNER CONTENT

Kombi aus Wissen und Tools für digitale Transformation im Vertrieb

Die Vorteile von Marketing Automation liegen auf der Hand. So trägt bereits der Einsatz weniger Tools maßgeblich zur digitalen Transformation des Unternehmens bei, aber auch das Know-how spielt eine entscheidende Rolle.

Um erfolgreich am Markt zu bestehen, müssen Unternehmen digitale Veränderungsprozesse planen – nur so sind sie nachhaltig auf die Transformation vorbereitet. Zwar geht es voran mit der digitalen Transformation in Marketing und Vertrieb, aber viel zu langsam, so die Marketing Automation Studie 2021 des Instituts für Sales und Marketing Automation (IFSMA). Firmen, die erfolgreich in der Erreichung ihrer Online-Marketing-Ziele sind, verwenden rund doppelt so häufig digitale Lösungen wie weniger erfolgreiche Unternehmen. Das Beratungsnetzwerk Interrupt und deren Gründerin Evi Mattil sind angetreten, um, Unternehmen bei der Transformation zu unterstützen. Welche Chancen in der Marketing Automation liegen, verrät die Geschäftsführerin im Interview.

Warum zögern die Unternehmen bei der Digitalisierung, obwohl sie ihren Umsatz deutlich steigern könnten? Fehlende Qualifikationen und ineffiziente Prozesse sind ein großes Hindernis für den digitalen Fortschritt. Die mangelnde interne Expertise hält Unternehmer häufig davon ab, Automation in Vertrieb und Marketing einzusetzen. Außerdem fürchten sie kulturellen Widerstand aus der Organisation. Die generelle Angst der Menschen vor Veränderungen ist hier nicht zu unterschätzen.



Evi Mattil,
Gründerin
INTERRUPT

Welche Hürden müssen mittelständische Unternehmen meistern, um Vertrieb und Marketing zu optimieren?

Vertrieb und Marketing sollten hier nicht isoliert betrachtet werden. Die Basis jeder erfolgreichen Digitalisierung ist eine fundierte Strategie, die auf alle Unternehmensbereiche heruntergebrochen wird. Diese fehlt häufig oder muß grundlegend überarbeitet werden. Dabei muß auch das Geschäftsmodell überdacht und verstärkt digital ausgerichtet werden. Die Arbeitsweise muß agiler werden, um der Geschwindigkeit der nötigen Veränderungen gerecht zu werden. Letztendlich ist ein genereller kultureller Wandel erforderlich, um das Mindset in der Organisation für die Chancen der Digitalisierung zu öffnen. Das sind enorme Veränderungsprozesse für ein Unternehmen.

Was sind die konkreten Vorteile der Marketing Automation?

Mehr Zeit, mehr Umsatz, Kosteneinsparungen durch eine optimierte Neukundengewinnung, bessere Ausschöpfung des Potentials bei Neu- und Bestandskunden und letztendlich eine höhere Mitarbeiterzufriedenheit.

Warum ist Automatisierung ein Muss, um den Vertrieb erfolgreich zu gestalten?

Durch die Automatisierung entstehen neue und moderne Möglichkeiten und digitale Vertriebswege. Automation bedeutet, dass wiederkehrende Prozesse an eine Software ausgelagert werden. Die Software erledigt die Arbeit, ohne dass der Mensch sich darum kümmern muss. So wird im Vertrieb enorm viel Zeit gespart. Viele Unternehmen schöpfen mit den bisherigen klassischen Methoden gerade mal 7,5 % ihres Kundenpotentials aus. Durch die Möglichkeiten der Automation können noch weitere 42,5 % in Kunden umgewandelt werden. Bei 1000 Interessenten sind das immerhin zusätzliche 425 Kunden.



INTERRUPT

INTERRUPT erarbeitet sichere technische Lösungen für digitale Projekte. INTERRUPT unterstützt bei der Umsetzung, sowohl im technischen Bereich durch IT Experten als auch im organisatorischen Bereich durch erfahrene Change Experten.

Weitere Informationen finden Sie auf: www.interruptnet.com

INTERRUPT

3 Fragen an Evi Mattil



bildung

Die Interruptnet-Gründerin bietet ein E-Book, speziell für Unternehmerinnen, über die Vorteile von Marketing Automation an.

Text: Thomas Soltau, Foto: Presse

Welchen Mehrwert bringt Ihr spezielles Angebot für Unternehmerinnen?

Als Unternehmerin kenne ich die Herausforderungen von Frauen in Führungspositionen sehr gut. Mit unserem Angebot gehen wir gezielt auf die Bedürfnisse von Unternehmerinnen ein – quasi von Frau zu Frau.

Wann und in welchen Bereichen lohnt sich Marketing Automation besonders?

Hier eignen sich vor allem wiederkehrende Aufgaben, die dazu beitragen, Interessenten zu qualifizieren, Neukunden zu gewinnen, Aufträge abzuwickeln oder Bestandskunden zu pflegen.

Sie haben auch Best Practice Tools für die Automation. Wie wichtig sind die für den unternehmerischen Erfolg?

Praxisorientierung und Umsetzung stehen bei INTERRUPT im Vordergrund. Deshalb teilen wir gerne die wichtigsten Tools aus unserem täglichen Automations-Geschäft. Damit haben Sie das notwendige Werkzeug, um Ihre erfolgreiche Automation zu starten.

Das E-Book finden Sie auf:
www.interruptnet.com/unternehmerin



Evi Mattil, Expertin für Digitalisierung und Automation von KMU

<https://interruptnet.com/>

