



EXPERTIN FÜR MARKETING AUTOMATION MOTIVIERT UNTERNEHMERINNEN AUF DIGITALEN VERTRIEB UMZUSTELLEN

Evi Mattil ist Expertin für Marketing Automation und Gründerin des Beratungsnetzwerks INTERRUPT. Sie hat beruflich viel mit Frauen in Führungspositionen sowie Firmeninhaberinnen zu tun.

Laut der Expertin sind viele Unternehmerinnen neugierig auf die Digitale Transformation. Nur die Frage „Wo soll man anfangen?“ und die fehlende Expertise im Unternehmen, hindert viele Unternehmerinnen noch daran, sich näher mit dem Thema zu befassen. Das ist schade, weil die Kombination weniger Tools mit entsprechendem Know-how bereits exponentielles Wachstum ermöglicht.

Sie erklärt: „Durch die Automatisierung entstünden neue, klar definierte, moderne und digitale Vertriebswege. Automation bedeute, dass wiederkehrende Prozesse an eine Software ausgelagert werden. Die Software erledigt die Arbeit, ohne dass der Mensch sich darum kümmern muss. So wird in Marketing und Vertrieb enorm viel Zeit gespart.“

Daher hat Evi Mattil jetzt ihr E-Book „Im Beruf & Alltag automatisch Zeit gewinnen“ veröffentlicht, das dieses Thema behandelt. Das Buch kann [hier](#) für 4,90 Euro bestellt werden. Sie wolle damit vor allem Unternehmerinnen motivieren, auf digitalen Vertrieb umzustellen, denn dadurch ließen sich etwa Beruf und Familie optimal miteinander verbinden. Zum anderen gehen 50 Prozent des Erlöses an das Hilfsprojekt LebensHeldin! e. V. Es liegt der Managerin aufgrund ihres persönlichen Leidensweges besonders am Herzen. Die gemeinnützige Organisation setzt sich nämlich für den Neuanfang nach Brustkrebs und den positiven Umgang mit der Erkrankung ein.



TOOLS UND WISSEN FÜR MEHR UMSATZ UND ZEIT

Doch zurück zu den Digitalisierungsbemühungen deutscher Unternehmen: Um erfolgreich am Markt zu bestehen, müssen Firmen digitale Veränderungsprozesse planen. Die entsprechende Studie 2021 des Instituts für Sales und Marketing Automation (IFSMA) belegt, Unternehmen, die erfolgreich in der Erreichung ihrer Online-Marketing-Ziele sind, verwenden rund doppelt so häufig digitale Lösungen wie weniger erfolgreiche Unternehmen. Laut Mattil zögern Unternehmen beim Einsatz digital getriebener Lösungen vorwiegend aufgrund von Nichtwissen und ineffizienter Prozesse. Außerdem fürchten sie nach Angaben der Fachfrau einen möglichen kulturellen Widerstand aus der Organisation heraus. Die generelle Angst der Menschen vor Veränderungen käme dabei zum Tragen.

TRENNUNG DER GESCHÄFTSBEREICHE VERTRIEB & MARKETING NICHT MEHR SINNVOLL

Deshalb gelte es, Vertrieb und Marketing ab sofort nicht mehr isoliert zu betrachten, meint Evi Mattil in ihrem Buch. Die Basis jeder erfolgreichen Digitalisierung sei eine fundierte Strategie, die auf alle Unternehmensbereiche heruntergebrochen werde, so die Expertin. Diese fehle häufig oder müsse zumindest überarbeitet werden. Grundsätzlich gelte es, das eigene Geschäftsmodell zu überdenken und verstärkt digital auszurichten. Die Arbeitsweise müsse generell agiler werden, um der Geschwindigkeit der nötigen Veränderungen gerecht zu werden. Die Expertin erklärt: „In der Regel sorgt etwa Marketing Automation dafür, dass Unternehmer Kosten einsparen, Mitarbeiter zufriedener sind und Neukunden einfacher gewonnen werden. In der Folge steigt der Umsatz. Hinzu kommt ein Punkt, der oftmals übersehen wird, es wird mehr Zeit für Berufliches und Privates frei.“

POTENZIAL WIRD VERSCHENKT

Bisher jedoch schöpften Unternehmen, die mit den klassischen Methoden in Marketing und Vertrieb agierten, gerade mal 7,5 Prozent ihres Kundenpotenzials aus, rechnet Mattil vor. Durch Automation könnten aber weitere 42,5 Prozent in Kunden umgewandelt werden. Bei 1000 Interessenten seien das immerhin zusätzliche 425 Kunden, motiviert die Fachfrau abschließend.

Unternehmerinnen und Unternehmer, die Interesse an einer kostenfreien Erstberatung zum Thema Marketing Automation haben, können über die INTERRUPT Webseite direkten Kontakt zu Evi Mattil und ihrem Team aufnehmen: <https://interruptnet.com>.



Evi Mattil, Expertin für Digitalisierung und Automation von KMU

<https://interruptnet.com/>



ANSPRECHPARTNER MEDIAKOMMUNIKATION

pressebüro  laaks

Peter Laaks

Telefon

+49 (0)201-50 73 34 54

E-Mail

redaktion@pressebuero-laaks.de

Webseite

<https://www.pressebuero-laaks.de>

Hinweis: Aus Gründen der besseren Lesbarkeit wird auf die gleichzeitige Verwendung der Sprachformen männlich, weiblich und divers (m/w/d) verzichtet. Sämtliche Personenbezeichnungen gelten gleichermaßen für alle Geschlechter.