

Automation und Hyperpersonalisierung: Das Marketing kommt in der Zukunft an

Expertenforum Marketing Excellence der Sybit zeigte die technologische Basis für erfolgreiche Marktbearbeitung

Wo B2B und B2C verschmelzen: Rund 80 Teilnehmerinnen und Teilnehmer diskutierten im virtuellen Expertenforum Marketing Excellence der Sybit GmbH die Potenziale von datengetriebenem, automatisiertem Marketing, die neuesten Tools wie emarsys und die optimale digitale Basis für ein perfektes Zusammenspiel von Marketing und Vertrieb. Neben spannenden Vorträgen konnten alle Teilnehmenden in extra eingerichteten Expert-Rooms an Fachkräfte Fragen stellen und sich austauschen.

Radolfzell, April 2021

Enable business to everyone. Müsste man das vergangene virtuelle Marketing Forum am 22. April 2021 in einem Satz zusammenfassen, könnte er so lauten. Denn eines wurde hier besonders klar: Im Marketing gibt es erhebliche Grenzverschiebungen, auf technologischer Seite wie auch in den Rollen. Eine kleine Auswahl aus dem Event: Mit emarsys kommt ein Tool in die SAP-Familie, dass zwar mit Fokus B2C-E-Commerce entwickelt wurde, aber auch wichtige Features für hochpersonalisierte Botschaften für den B2B-Kontext stellt. Auch im klassischen B2B-Bereich müssen Marketeers personalisierte Inhalte bereitstellen und können sich dabei immer besser auf Automatisierungstools wie die SAP Marketing Cloud verlassen. Zwischen Vertrieb und Marketing sind die Grenzen heute fließend: mit einem modernen CRM sollte auch die Leadbearbeitung verschmelzen.

Im Detail sah das Event dann so aus: Iris Konrad aus dem SAP Marketing Cloud Presales stelle das neue Tool im SAP Marketing Universum vor: emarsys. Sie erläuterte im Detail, welche Herausforderungen emarsys löst, welche Vorteile das Tool bringt, welche Use Cases für emarsys sprechen und für welche Anforderungen die Marketing Cloud das Tool der Wahl ist.

Roland Boes, Director Innovation & Portfolio bei Sybit, spannte danach den inhaltlichen Bogen zu B2E im Marketing und Sales und legte dar, wo B2B und B2C heute verschmelzen. Er gab zahlreiche Tipps, wie eine erfolgreiche Evolution der Marketing Automation ablaufen sollte, wie Unternehmen mit KPI's und Scoringmodellen das Marketing automatisieren, wie individuelle Kundenansprache und Content Kunden begeistert und wie man mit transparentem Consent Management Kundevertrauen schafft.

Danach wartete auf die Teilnehmerinnen und Teilnehmer ein Rollenspiel der besonderen Art. Gespielt von Sybit-Mitarbeitern traten eine Marketingleiterin, ein Vertriebschef, eine Vertrieblerin eines CX Dienstleisters und ein Berater in den gemeinsamen Dialog über erfolgreiche Marketing Automation mit SAP CX, die ideale Marketing-Story zwischen Kunden, Marketier und Vertrieb, sprachen darüber, wie eine veränderte Erwartungshaltung aus drei verschiedenen Perspektiven das Marketing beeinflusst und wie das Customer Journey Mapping im Marketing und Vertrieb mit SAP CX aussieht.

Highlight im Anschluss war zweifelsohne der Vortrag von Katrin Strohmann, Product Owner Marketing CRM, und Madeleine Suhle, Marketing CRM Expertin. Die Expertinnen der Bosch Power Tools GmbH sprachen über Marketing Automation bei Bosch Powertools, wie der Hype zum tatsächlichen Business

Treiber wurde und gaben detaillierte Einblicke in Erfolge und Erfahrungen mit der Marketing Cloud bei Bosch.

Eine Besonderheit des virtuellen Events waren die Meet-the-Experts-Räume, in denen sich die Teilnehmenden versammeln konnten und die Möglichkeit hatten, Experten von Sybit vertiefende Fragen zu stellen. Die Experten standen in drei separaten virtuellen Meetingräumen zur Verfügung und gaben neben Antworten auf individuellen Fragen auch Einblicke in die Systeme. Themen waren: „Insights Sybit-Marketing - Einführung und Nutzung der SAP Marketing Cloud“, „Deep dive Bosch PT“ und „SAP-Demotour: Einblicke in emarsys.“

Die Expertenforen der Sybit GmbH finden mehrmals im Jahr statt und richten sich an Entscheider aus den Bereichen Sales, E-Business, E-Commerce, Service, Marketing und IT im B2B-Umfeld. Sie bieten einen vielseitigen Mix aus Fachvorträgen, Networking und exklusiven Einblicken in neueste Technologien, immer bezogen auf ein spezifisches Themenfeld. Das nächste Expertenforum Digital Excellence findet ebenfalls virtuell statt am 20.05.2021.

Über Sybit

Die Sybit GmbH hat sich auf kundenzentrierte Lösungen entlang der Customer Journey spezialisiert, bei denen sämtliche End-2-End-Prozesse digital abgebildet werden, vom Vertrieb über E-Commerce und Service bis hin zum Marketing. Als langjähriges SAP-Beratungshaus bietet das Unternehmen seinen Kunden eine ganzheitliche Prozessberatung von der Analyse und Strategieplanung, über Design und Implementierung bis hin zu umfassenden Application Management Services auf Basis der SAP Customer Experience Solutions.

Gegründet im Jahr 2000 vertrauen heute über 300 Kunden, vornehmlich Konzerne und weltweit agierende Mittelständler aus dem Maschinen- und Anlagenbau, der Konsumgüterindustrie und dem Automobilsektor auf die langjährige Expertise des SAP Platinum Partners. Sybit gehört zu den Top 20-Digitalagenturen in Deutschland und beschäftigt am Hauptsitz in Radolfzell und den Niederlassungen in Bielefeld, Hannover, Offenbach und Pforzheim über 270 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern. Seit August 2018 ist Sybit eine Tochter von NTT DATA Business Solutions, einem der weltweit führenden SAP-Beratungshäuser, welches mit 10.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern in über 30 Ländern das SAP-Portfolio vollständig abdeckt.

Weitere Informationen: www.sybit.de

Pressekontakt:

Sybit GmbH
Dr. Anders Landig
Sankt-Johannis-Straße 1-5
78315 Radolfzell
Tel. +49 (0) 7732 9508-293
Fax: +49 (0) 7732 9508-111

presse@sybit.de