

Ist ActiveCampaign für dein Unternehmen sinnvoll?

Diese Checkliste hilft dir dabei, strukturiert einzuordnen, ob Marketing-Automation für dein Unternehmen aktuell sinnvoll ist. Sie ersetzt keine Strategie, macht aber sichtbar, wo Prozesse an ihre Grenzen stoßen.

Checkliste

- Wir versenden regelmäßig E-Mails, jedoch überwiegend als Newsletter oder Einzelkampagnen
- Kontakte reagieren sehr unterschiedlich auf Inhalte, Angebote oder Zeitpunkte
- Es ist unklar, welche Kontakte aktuell wirklich interessiert sind
- Entscheidungen dauern länger, als ursprünglich geplant
- Kontakte bewegen sich zwischen mehreren Touchpoints wie E-Mail, Website oder Formularen
- Nach Anfragen oder Downloads erfolgt Follow-up teilweise manuell
- Mehrere Angebote oder Zielgruppen lassen sich kommunikativ schwer trennen
- Marketing-Aktivitäten sind regelmäßig, aber nicht klar strukturiert
- Es fehlen eindeutige Signale, um Kontakte sinnvoll weiterzuführen
- Prozesse sind grundsätzlich bekannt, jedoch nicht sauber dokumentiert oder automatisiert
- E-Mail-Marketing bindet mehr Zeit, als strategisch sinnvoll wäre

Einordnung

Je mehr Aussagen auf dein Unternehmen zutreffen, desto sinnvoller wird der Einsatz von Marketing-Automation.

ActiveCampaign entfaltet seinen Nutzen vor allem dort, wo Kommunikation nicht mehr pauschal funktionieren kann und Prozesse zuverlässig abgebildet werden müssen.