

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 Einzel Kampagnen
 - ☐ 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.