

Kunde

ethcon GmbH

Lösungsanbieter für IT und Telekommunikation und
Cisco Gold Partner

Die Herausforderung: Pardot schnell für Marketing und Vertrieb nutzbar machen.

ethcon ist ein Systemhaus und Lösungsanbieter für IT und Telekommunikation. Unter der Devise „Power Up your IT“ realisiert das Unternehmen als einer von wenigen Cisco Gold Partnern in Deutschland modernste und maßgeschneiderte ITK Lösungen für mittelständische & große Unternehmen.

Schon einige Zeit vor dem Start des Projekts mit APPLY stand für ethcon fest, dass sie die Marketing Automation Lösung Pardot in Kombination mit Salesforce nutzen möchten, um die Kommunikation mit bestehenden Kontakten professioneller und organisierter zu gestalten. Dabei sollten auch alte, manuelle Lead Management Abläufe durch einen digitalen und systematischen Prozess abgelöst werden, damit Leads koordiniert vom Vertrieb verarbeitet werden können. Für Anfang 2020 plante ethcon bereits eine Kampagne, die über Pardot realisiert werden sollte. Der Themenschwerpunkt war das Arbeiten im Homeoffice – dazu wurde eigens eine neue Webseite aufgebaut: www.komm-in-den-homeoffice.club. Die Seite und ethcons Angebote für 2 Homeoffice-Starterpakete wurden dann ab Januar 2020 intensiv beworben, neben Online-Anzeigen auch über klassische Printwerbung in den Münchener U-Bahnen.

Die Entscheidung, dass neue Leads aus dieser Kampagne direkt über Pardot verarbeitet werden sollen, fiel recht kurzfristig. Es sollte also sehr schnell gehen – und trotz der kurzen Zeit sollte das Setup professionell, zuverlässig und natürlich auch rechtskonform sein, das heißt ein Double-Opt-in und ein konformer DSGVO Prozess standen ebenfalls auf der To-Do-Liste.

Von 0 auf 100 – Vollständige Pardot Implementierung in nur acht Tagen

Genutzte Produkte und Technologien

Salesforce Pardot

Salesforce Sales Cloud

Die Umsetzung: Eine Pardot Implementierung in Rekordzeit

In der Umsetzung ging dann alles ganz schnell.

In enger Zusammenarbeit und detaillierter Absprache mit ethcon gelang es dem APPLY-Team Pardot in nur 8 Tagen komplett zu implementieren. Ein maßgeblicher Erfolgsfaktor für die schnelle, aber dennoch vollständige Implementierung war unser strukturiertes und erprobtes Pardot-Implementierungspaket. Durch einen definierten Ablauf und klare Aufgaben konnte die Implementierung zügig voranschreiten, vor allem auch, weil wir uns mit ethcon sehr eng abstimmen konnten.

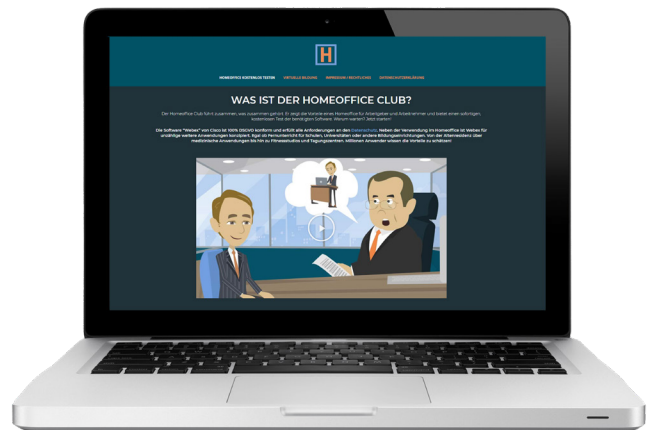
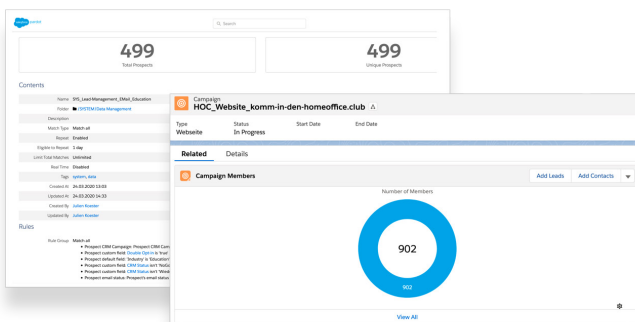
Angefangen mit Ordnerstrukturen und dem Anlegen von Tags für die bessere Organisation, über die Erstellung von E-Mail-Templates auf Basis der Pardot-Standard-Templates bis hin zum dynamischen, personalisierten Opt-in-Setup (welches zu den Besonderheiten einer Pardot-Implementierung durch APPLY zählt) wurde Pardot in dieser kurzen Zeit komplett aufgebaut. Auch ein ausgefeiltes Lead Scoring mit mehreren Scoring-Kategorien zur Bewertung von Lead-Aktivitäten und Verhaltensmustern wurde implementiert.

Die Anbindung an Salesforce folgte nur kurze Zeit später, sodass Leads nun direkt von Pardot an den Vertrieb übergeben werden können.

Das Ergebnis

Die Webseite www.komm-in-den-homeoffice.club nun ist vollständig mit Pardot integriert. Alle Formulare, alle Downloads, sowie das Tracking der Seite gewährleisten ein vollständiges Bild über die Kontakte, die sich für die Homeoffice-Starterpakete von ethcon interessieren. Alle Informationen laufen zentral über Pardot, sodass Scoring-Mechanismen greifen können, um den Grad des Interesses besser zu ermitteln. Heiße Leads, die ein konkretes Interesse signalisiert haben, werden umgehend über die Anbindung an Salesforce an den Vertrieb übergeben. Da jeder Lead einer Kampagne in Salesforce zugewiesen ist, wird für ethcon die Performance ihrer Kampagnen messbar. Pardot übernimmt dabei über Automationen auch einige Aufgaben in der Aufbereitung von Daten, z.B. die Kennzeichnung von Interessenten aus dem Bildungssektor. Diese Information ist besonders hilfreich für den Vertrieb und auch für weitere Kampagnen.

Anschließend an dieses Projekt erarbeiten wir in einem nächsten Schritt gemeinsam mit ethcon den Ausbau von Lead-Nurturing-Kampagnen sowie die Anbindung von Salesforce und Pardot an ein Predictive-Analytics-System, um weitere Potenziale aus den vorhandenen Marketing- und Vertriebsdaten zu nutzen.



Sie möchten Pardot für Ihr Marketing nutzen, um mehr Umsatz zu generieren? Sie möchten die Leadübergabe an den Vertrieb effizienter gestalten? Vereinbaren Sie gerne eine persönliches Gespräch mit Heiko Jörgens, Senior Consultant Digital Transformation & Salesforce bei APTLY via: hjoergens@aptyl.de oder +49 (0)221 66 999 127