

Marketing Automation Toolauswahl



Marketing Automation Toolauswahl: Der richtige Weg zur gewinnbringenden Lösung

Egal, ob bereits eine Kampagnenmanagement Software im Einsatz ist, die den gewachsenen Ansprüchen nicht mehr gerecht wird oder noch manuell über Datenbankabfragen und Code selektiert wird. Wichtig ist die Erkenntnis, dass die aktuelle Lösung nicht mehr ausreichend ist, um den Anforderungen gerecht zu werden oder diese zumindest auf den Prüfstand gestellt werden soll. In manchen Fällen ist man bereits entschlossen, eine neue Marketing Automation Lösung auszuwählen und benötigt einen guten Überblick über den Markt und deren Lösungsanbieter.

Die typischen Fragestellungen der Entscheider sind:

- Ist unsere Kampagnenmanagement Lösung noch State-of-the-Art?
- Welche Anbieter und Lösungen gibt es am Markt? Was sind die Unterschiede und Erfahrungswerte?
- Was kostet eine neue Software?
- Sind meine Fachanforderungen realistisch? Welche Lösung passt in unsere IT-Landschaft?
- Wie gehen wir idealerweise vor, um die passende Lösung zu finden?
- Welches ist für unser Unternehmen die beste Lösung und unterstützt langfristig unsere Strategie?
- Wie gestalten wir den Auswahlprozess revisionssicher und datenschutzkonform?

Was genau bietet CINTELLIC an?

Im Rahmen der umseitig genannten Fragen bietet CINTELLIC einen **Marketing Automation Auswahlprozess** mit folgenden Inhalten an:

- Erarbeitung und Beschreibung der relevanten Use Cases, um die Lösungsanbieter daran bewerten zu können und um zu wissen, womit später das Geld verdient werden soll.
- Detaillierter Anforderungskatalog nach fachlichen, technischen und organisatorischen Anforderungen, um diese im Rahmen eines Request for Proposal (RfP) an die Lösungsanbieter zu geben.
- Abschlusspräsentation für Entscheider mit Empfehlung und vergleichbaren Preisen der Lösungen
- Revisionsicher durchgeführter und dokumentierter Prozess, der das Change Management und die Einbindung der Mitarbeiter berücksichtigt.
- Taktische Einkaufsberatung zur Erzielung des optimalen Preises.

Was erhalten Sie im Detail?

CINTELLIC bietet im Rahmen des Marketing Automation Auswahlprozesses ein standardisiertes Best Practice Vorgehen zur Auswahl der am besten passenden Kampagnenmanagement-Lösung. Der Prozess besteht aus 3 Hauptphasen mit verschiedenen Arbeitspaketen.

PHASE 1: ANFORDERUNGSERHEBUNG

Projekt-Setup & Kick-Off

Anforderungsanalyse

PHASE 2: SOFTWARE-AUSWAHL

Ausschreibung

Proof of Concept

Entscheidungsvorlage

PHASE 3: VORBEREITUNG IMPLEMENTIERUNG

Use-Cases Definition & Priorisierung – Fachkonzept – Zielarchitektur

1. Anforderungserhebung

Im Rahmen der Anforderungserhebung nehmen wir gemeinsam alle relevanten Funktionalen und Nicht-Funktionalen Anforderungen an die Marketing Automation Lösung auf, unterstützt durch unseren standardisierten Kriterienkatalog. Im Nachgang schlagen wir passende Lösungsanbieter vor und übernehmen die Kommunikation mit den jeweiligen Software-Anbietern.

Als Ergebnis erhalten Sie:

- Anforderungsdokument mit abgestimmten Anforderungen und Abnahmekriterien als Basis für den weiteren Ausschreibungsprozess
- Vorschlag der zu den Anforderungen passenden Lösungsanbieter (Longlist), mit Informationen zu den jeweiligen Anbietern und Begründung der Auswahl

2. Toolauswahl-Prozess

Im eigentlichen Toolauswahl-Prozess werden die Ausschreibungsunterlagen marktgerecht aufbereitet, damit von den Lösungsanbietern qualitativ hochwertige Angebote eingeholt werden können. Im Rahmen unseres standardisierten Projektvorgehens werden die Angebote ausgewertet, eine Bewertungsmatrix erstellt und befüllt, damit die spätere Toolauswahl systematisch, transparent und objektiv dokumentiert werden kann. Passende Anbieter kommen damit auf eine Shortlist und haben die Möglichkeit, ihre Lösungen vorzustellen. Mit ausgewählten Anbietern kann auch ein Pilot/ Proof of Concept vorbereitet und begleitet werden.

Als Ergebnis erhalten Sie:

- Dokumentation mit detailliertem Feedback je Anbieter-Rückmeldung und -Ranking als Basis für die weitere Bewertung im Auswahlprozess
- Begleitung und Sparring der Anbieterpräsentationen
- Aufbereitung von Entscheidungs-Präsentationen

3. Vorbereitung Implementierung

Parallel zum eigentlichen Auswahl-Prozess empfiehlt CINTELLIC zwecks Zeitgewinns bereits die parallele Vorbereitung der Implementierung. Im Rahmen von Workshops werden relevante Anforderungen bzw. Use Cases definiert und priorisiert. Darauf basierend wird mit Erstellung eines Fachkonzeptes und der Skizzierung einer Zielarchitektur gestartet. Somit kann nach finaler Entscheidung für einen Lösungsanbieter zeitnah produktiv mit der Implementierung begonnen werden.

Als Ergebnis erhalten Sie:

- Detailkonzeption der favorisierten Lösung inklusive einer fachlichen Zielarchitektur
- Projekt- und Realisierungsplan sowie abgestimmte Implementierungs-Roadmap

Im Rahmen des Marketing Automation Toolauswahlprozesses sind unterschiedliche Unterstützungs-Modelle möglich. Neben der reinen Planung und Steuerung des Auswahl-Prozesses unterstützt Sie CINTELLIC auch gerne vollumfänglich entlang des gesamten Prozesses. Neben dem gewünschten Unterstützungsbedarf beeinflussen auch weitere Faktoren den Leistungsumfang, wie die Verfügbarkeit interner Ressourcen und interne Rahmenbedingungen.

Wichtig ist, entsprechende Rücklaufzeiten und Vorbereitungszeiten der Anbieter im Rahmen der Ausschreibung zu berücksichtigen, um aussagekräftige Rückmeldungen zu erhalten sowie gut vorbereitete Präsentation für einen umfassenden Einblick zu ermöglichen.

Eine ausgiebige Prüfung der Anbieter im Rahmen eines mindestens einwöchigen Proof of Concepts mit je zwei Anbietern oder einer Pilotierung mit einem Anbieter hat sich in der Praxis ebenfalls bewährt. Dadurch stellt man eine solide Entscheidungsbasis sicher.

Jedoch kann der erste Teil des Auswahlprozesses mit Hilfe von CINTELLIC durch eine Vorselektion der Anbieter deutlich reduziert werden sowie der Übergang in die Implementierung durch die Vorbereitung beschleunigt werden.

Im Standard kann ein Marketing Automation Toolauswahl-Prozess je nach Unternehmensgröße zwischen 3 und 4 Monaten durchgeführt werden.

Warum CINTELLIC?

CINTELLIC ist eine der führenden Unternehmensberatungen für die digitale Transformation von Kundenmanagement und CRM. Aufgrund der Spezialisierung der Beratungskompetenz hat CINTELLIC eine sehr hohe Expertise im gesamten digitalen Kundenmanagement.

Ihre Mehrwerte durch CINTELLIC im Marketing Automation Toolauswahl-Prozess:

- Wir führen mehrfach im Jahr Toolauswahl-Projekte durch und verfügen daher immer über den Marktüberblick
- Sie profitieren von unserem externen Blick, um nicht auf das „Wie machen wir es aktuell?“-Vorgehen zurückzufallen
- Wir kennen die Lösungen für typische Probleme im Marketing Automation-Umfeld
- Durch unsere umfassenden Kenntnisse des Marktes und der Lösungsanbieter verkürzen Sie den Zeitraum bei der Softwareauswahl deutlich
- Unsere eigene Methodik in der Auswahl ist systematisch und objektiv und bindet alle Stakeholder in jeder Phase ein.
- Bei den Abstimmungsprozessen sind wir neutraler Moderator.
- Mit unserer Unterstützung gestalten Sie die Prozesse transparent und vermeiden höhere Prozesskosten durch fehlendes Commitment der Anwender.
- Wir verfügen über die direkten Kontakte zu den Ansprechpartnern der Anbieter und nutzen durch transparente Preisverhandlungen optimale Einkaufskonditionen.

Ansprechpartner



Ania Nowak
Senior Sales Managerin
CINTELLIC Consulting Group
ania.nowak@cintelllic.com



Alexander Faber
Portfoliomanager
CINTELLIC Consulting Group
alexander.faber@cintelllic.com

Cintelllic im Social Web



Cintelllic GmbH
Remigiusstraße 16
53111 Bonn
t +49 228 92 18 20
info@cintelllic.com
www.cintelllic.com

Über CINTELLIC

Die 2010 gegründete CINTELLIC Consulting Group ist eine auf digitales Kundenmanagement spezialisierte Unternehmensberatung, die ihre Klienten vom ersten Konzept bis zur Umsetzung in der Praxis ganzheitlich begleitet. An den Standorten in Bonn, Frankfurt am Main und München arbeiten rund 70 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

Zu den Klienten zählen DAX-Konzerne, führende mittelständische Unternehmen und insbesondere zahlreiche sogenannte „Hidden Champions“ mit den Branchenschwerpunkten Banken und Versicherungen, Telekommunikation, IT, Medien, Unterhaltung, Handel, E-Commerce, Versorger und Logistik.

www.cintelllic.com

#jointheteam

CINTELLIC befindet sich auf Wachstumskurs. Vielleicht mit Ihnen? Jetzt Stellenanzeigen entdecken und bewerben!

<https://www.cintelllic.com/stellenangebote/>

