

# Inhaltsverzeichnis

|  |           |
|--|-----------|
| Automatisierung im digitalen Marketing<br><i>Torsten Schwarz</i>                             | ..... 7   |
| <br><b>Grundlagen</b>  |           |
| Die Aufholjagd des Marketings als Überlebensaufgabe<br><i>Nicolas Wandschneider</i>          | ..... 17  |
| Intelligentes One-to-One-Marketing im Einzelhandel<br><i>Gerrit Heinemann</i>                | ..... 25  |
| Touchpoints für den Omnichannel-Handel der Zukunft<br><i>Ralf Haberich</i>                   | ..... 39  |
| Marketing Automation in der Welt des Intent Marketing<br><i>Stefan Schulte</i>               | ..... 49  |
| Marketing Automation aus der Perspektive des Vertriebs<br><i>Norbert Schuster</i>            | ..... 61  |
| <br><b>Strategien und Methoden</b>   |           |
| Marketing Automation – ohne Mitarbeitende geht es nicht<br><i>Karin Bacher</i>               | ..... 77  |
| Welche Datenstrategie Marketing und Sales Automation braucht<br><i>Martin Brahm</i>          | ..... 87  |
| Lead Scoring durch Automation<br><i>Sebrus Berchtenbreiter</i>                               | ..... 99  |
| Psychologisch fundierte Grundsätze der Conversion-Optimierung<br><i>Michael Witzenleiter</i> | ..... 107 |

|  |           |
|--|-----------|
| <b>Prozessautomatisierung in Marketing, Vertrieb und Services</b>                |           |
| <i>Georg Blum</i>  | ..... 121 |
| <b>Handwerkszeug für die strategische Kundenbestandsentwicklung</b>              |           |
| <i>Petra Wotring</i>   | ..... 133 |
| <b>Künstliche Intelligenz: Die Revolution im Marketing</b>                       |           |
| <i>Claudia Bünte</i>   | ..... 145 |
| <b>Wie KI-basierte Bots die Kundenloyalität fördern</b>                          |           |
| <i>Heinrich Welter</i>   | ..... 159 |
| <b>Leadgenerierung – Die Grundlage für erfolgreiches Online-Marketing</b>        |           |
| <i>Gerd Ziegler</i>  | ..... 165 |
| <b>Leadgenerierung – Wie Vortragende qualifizierte Kundenkontakte generieren</b> |           |
| <i>Renate Eck</i>  | ..... 175 |
| <br><b>Praxisbeispiele</b>   |           |
| <b>Mit Marketing Automation durch die Customer Journey</b>                       |           |
| <i>Urs Thüring</i>   | ..... 191 |
| <b>Mit Trigger-Mails automatisiert und persönlich Kunden erreichen</b>           |           |
| <i>Sophie Schneider</i>  | ..... 195 |
| <b>Checkliste: Datenschutzkonforme Marketing-Tools</b>                           |           |
| <i>Martin Philipp</i>  | ..... 197 |
| <b>Voestalpine stärkt Unternehmenskultur mit System</b>                          |           |
| <i>Melanie Schopper</i>  | ..... 199 |
| <b>Automatisierte Welcome-E-Mail beim Personizer</b>                             |           |
| <i>Mareike Juds</i>  | ..... 201 |
| <b>Onboarding sorgt für höhere Abschlussquote</b>                                |           |
| <i>Christoph Plessner</i>  | ..... 203 |
| <b>Mit passendem Content zu mehr Leads</b>                                       |           |
| <i>Christian Andresen</i>  | ..... 205 |
| <b>Gendergerechte Sprache umsetzen mit elektronischen Style Guides</b>           |           |
| <i>Hannah Kaufhold</i>   | ..... 207 |
| <br><b>Anhang</b>  |           |
| <b>Autoren</b>   | ..... 211 |
| <b>Stichworte</b>  | ..... 215 |