



# Enterprise Marketing Management (EMM)

Die Software-Lösung für effizientes Marketing



**IBM Software &  
Innovation Day 2012**  
Smarte Software für Ihr Business



# Nehmen Sie drei Dinge mit ...

1. Innovationen erfordern ein **Umdenken im Marketing**
2. **Ohne Software geht es nicht**, ohne modular integrierte Software geht es nicht so gut
3. **IBM ist Leader** für Softwarelösungen im Marketing

1. Innovationen erfordern ein **Umdenken im Marketing**

# Der “starke Kunde” von heute stellt Anbieter auf eine harte Probe

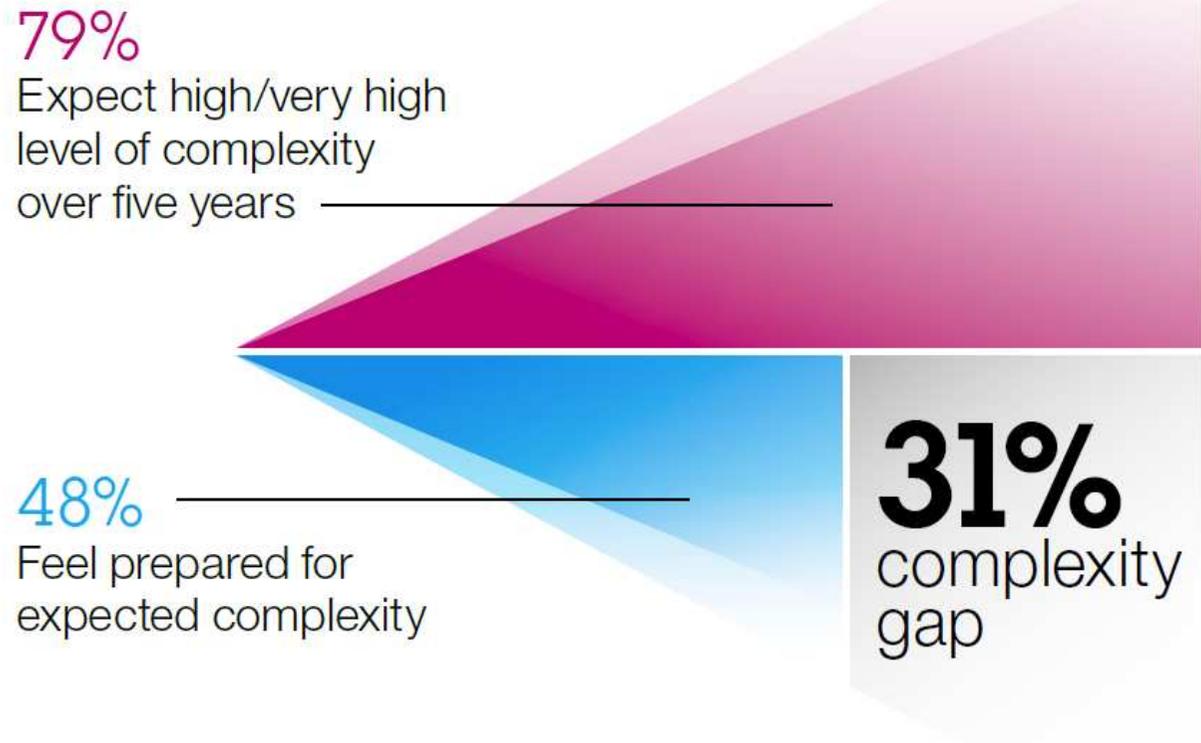


<b>44%</b> der Unternehmen verwenden Crowdsourcing der Kunden	<b>4 von 10</b> Smartphone Anwendern suchen nach einem Artikel, den sie im Laden kaufen wollen	<b>80%</b> der CEOs glauben, sie bieten ihren Kunden ein Top Einkaufserlebnis <b>8%</b> der Kunden stimmen dem zu	<b>86%</b> verwenden mehrere Kanäle	<b>4-5x</b> mehr wird von Mehrfachkäufern ausgegeben	<b>45%</b> fragen vor dem Einkauf Freunde	<b>78%</b> der Kunden vertrauen auf Empfehlungen anderer Käufer
--	---	--	--	---	--	--



1. Innovationen erfordern ein **Umdenken im Marketing**

# Globale Studie 2011: CMO's geben an, nicht vorbereitet zu sein



“From Stretched to Strengthened; Insights from the Global Chief Marketing Study”  
[www.ibm.com/cmstudy](http://www.ibm.com/cmstudy)



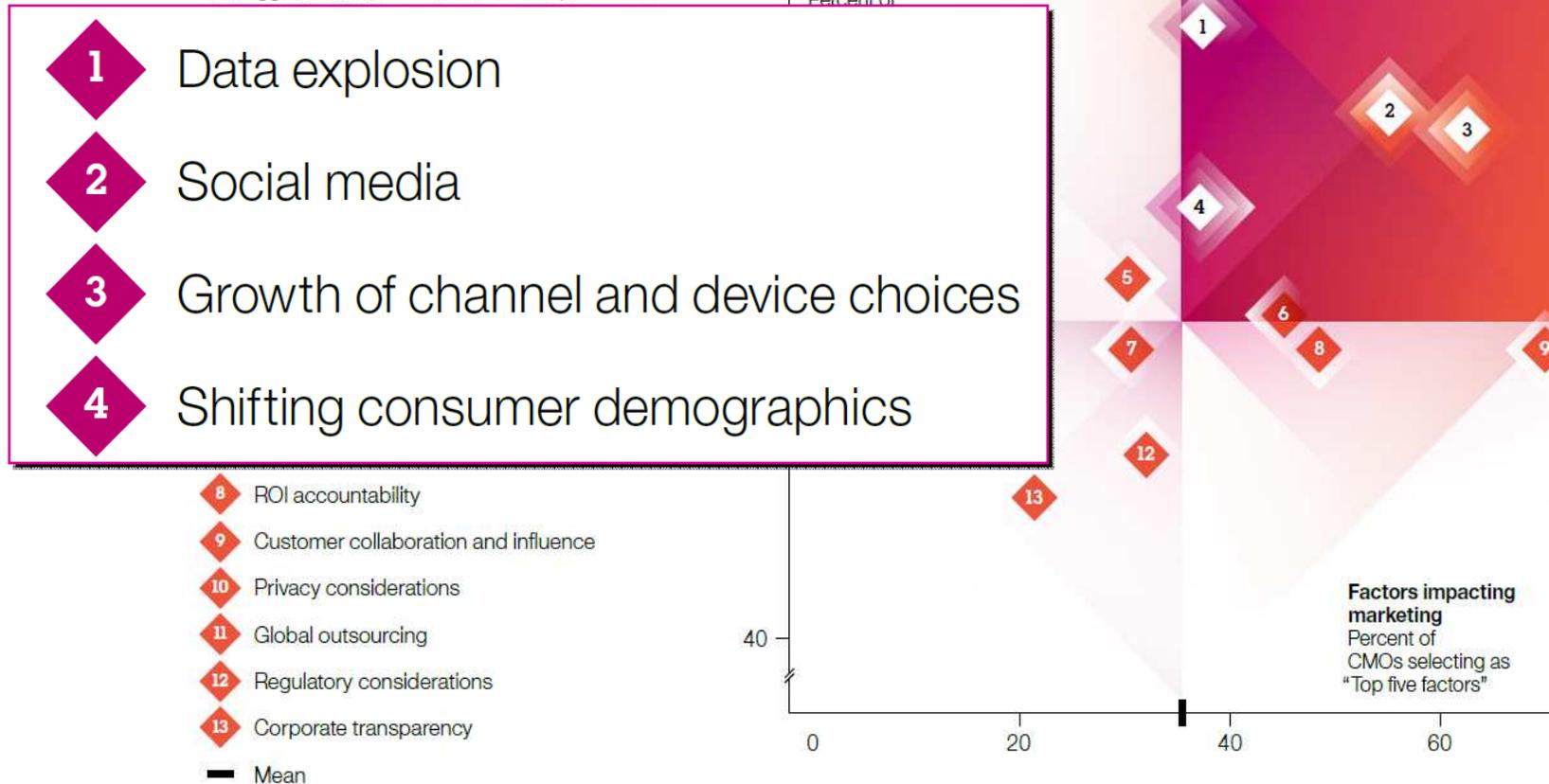
# 1. Innovationen erfordern ein Umdenken im Marketing

## Herausforderungen, welche die wachsende Komplexität zeigen

Figure 4

The biggest headaches The four most prominent

Underpreparedness  
Percent of



“From Stretched to Strengthened; Insights from the Global Chief Marketing Study”

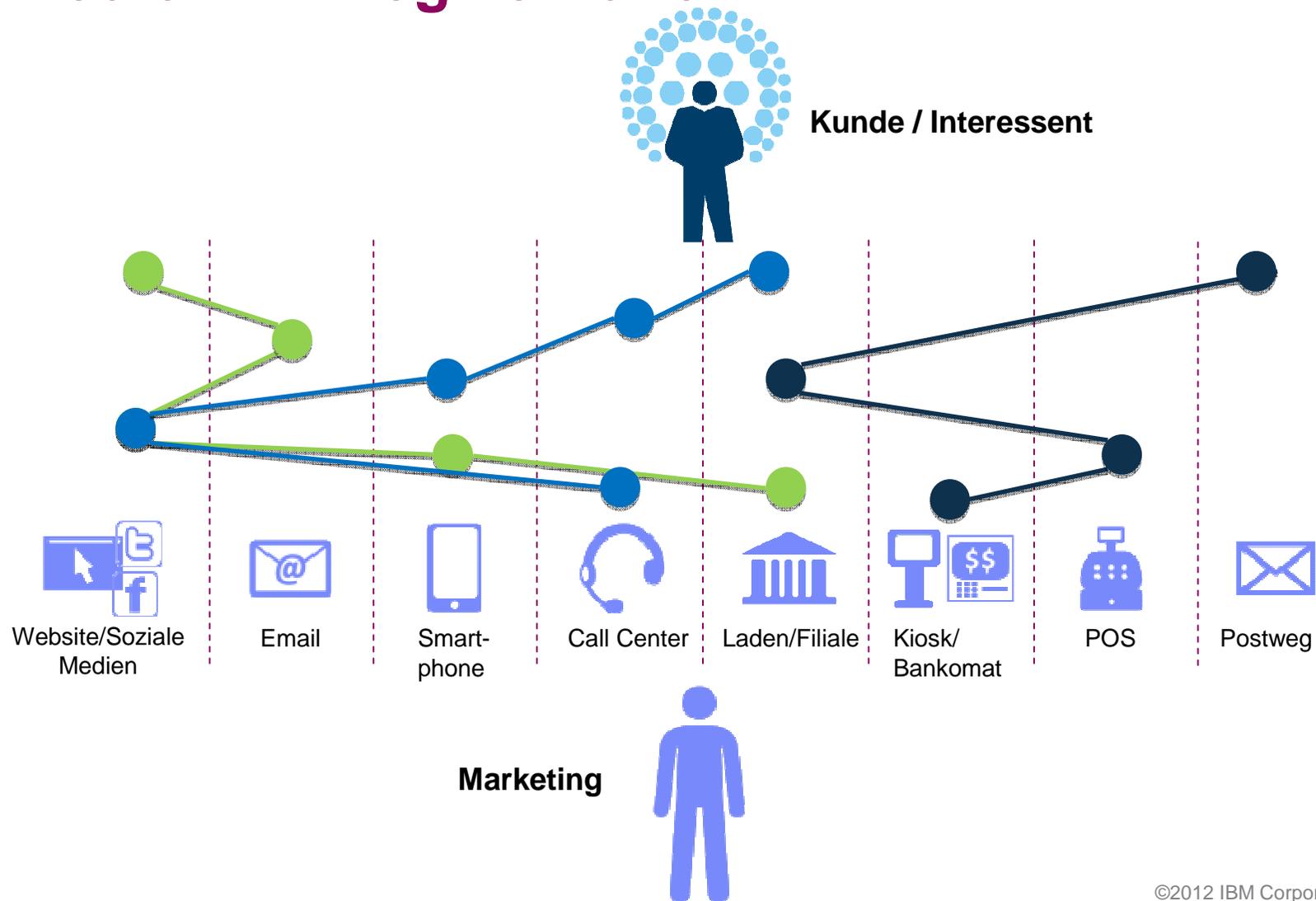
[www.ibm.com/cmstudy](http://www.ibm.com/cmstudy)

©2012 IBM Corporation

5

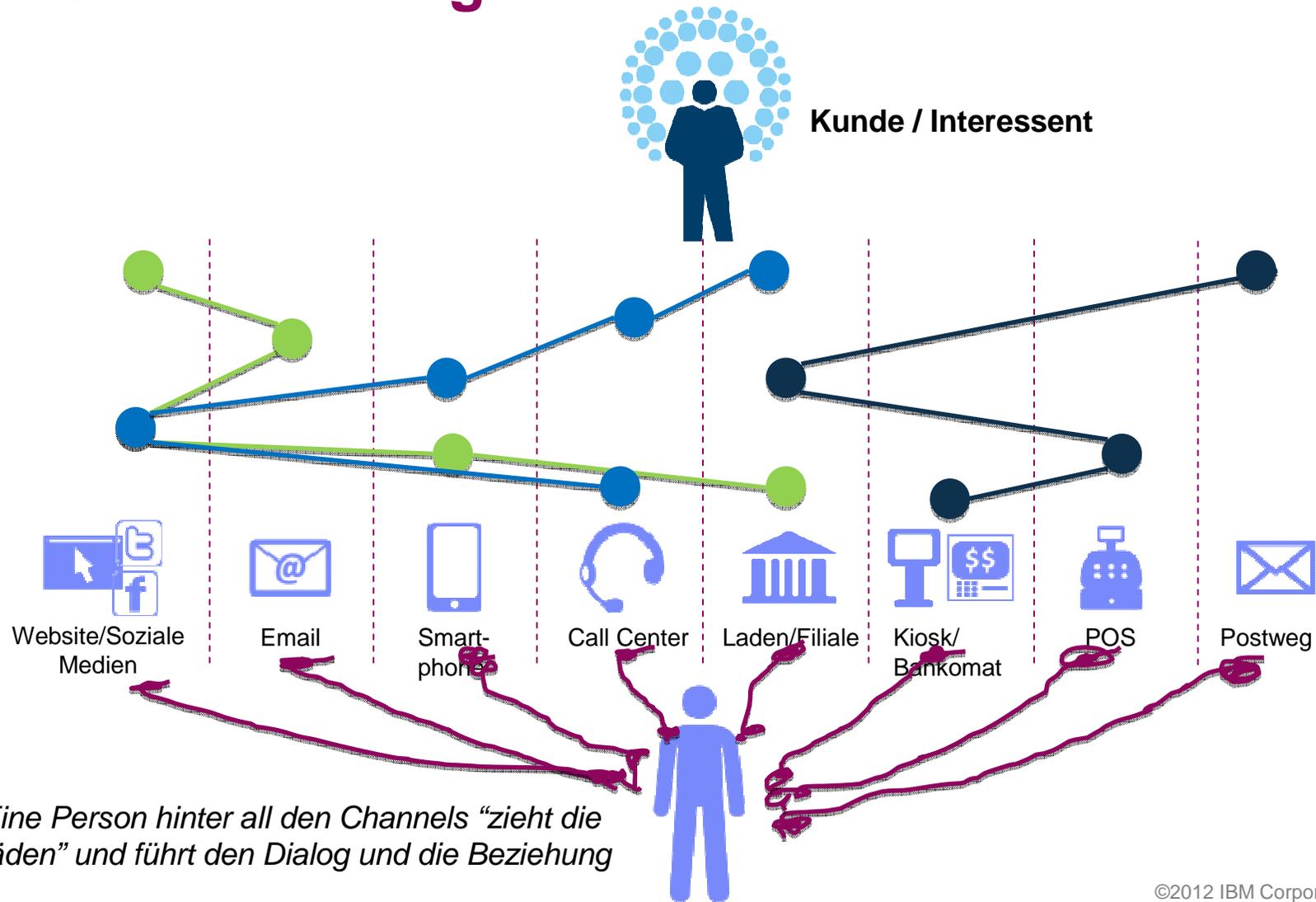
1. Innovationen erfordern ein **Umdenken im Marketing**

# Wie sich Kunden über die Channels und Medien hinweg verhalten



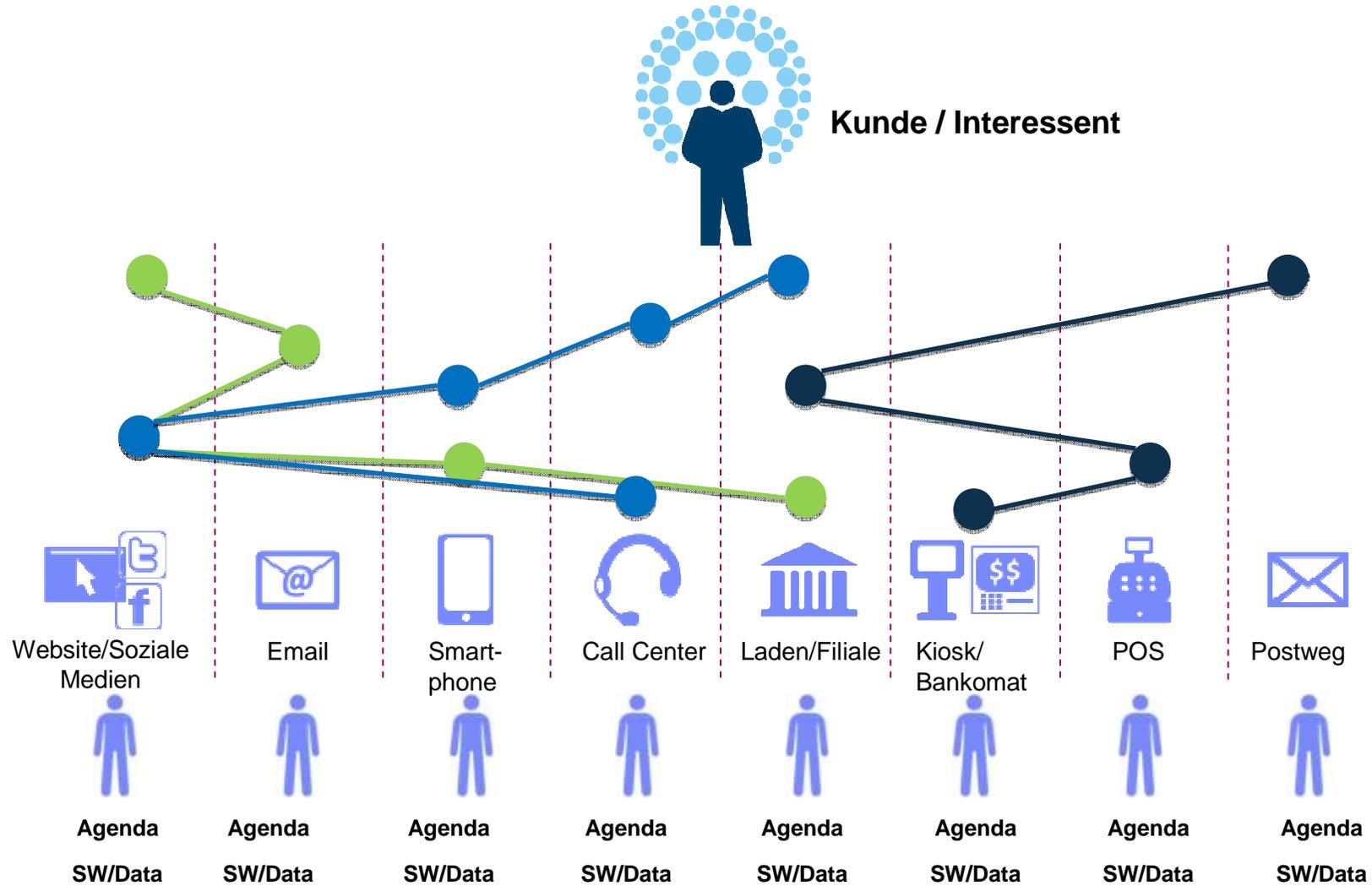
1. Innovationen erfordern ein **Umdenken im Marketing**

# Was die Kunden von Ihnen erwarten: relevante Dialoge



1. Innovationen erfordern ein **Umdenken im Marketing**

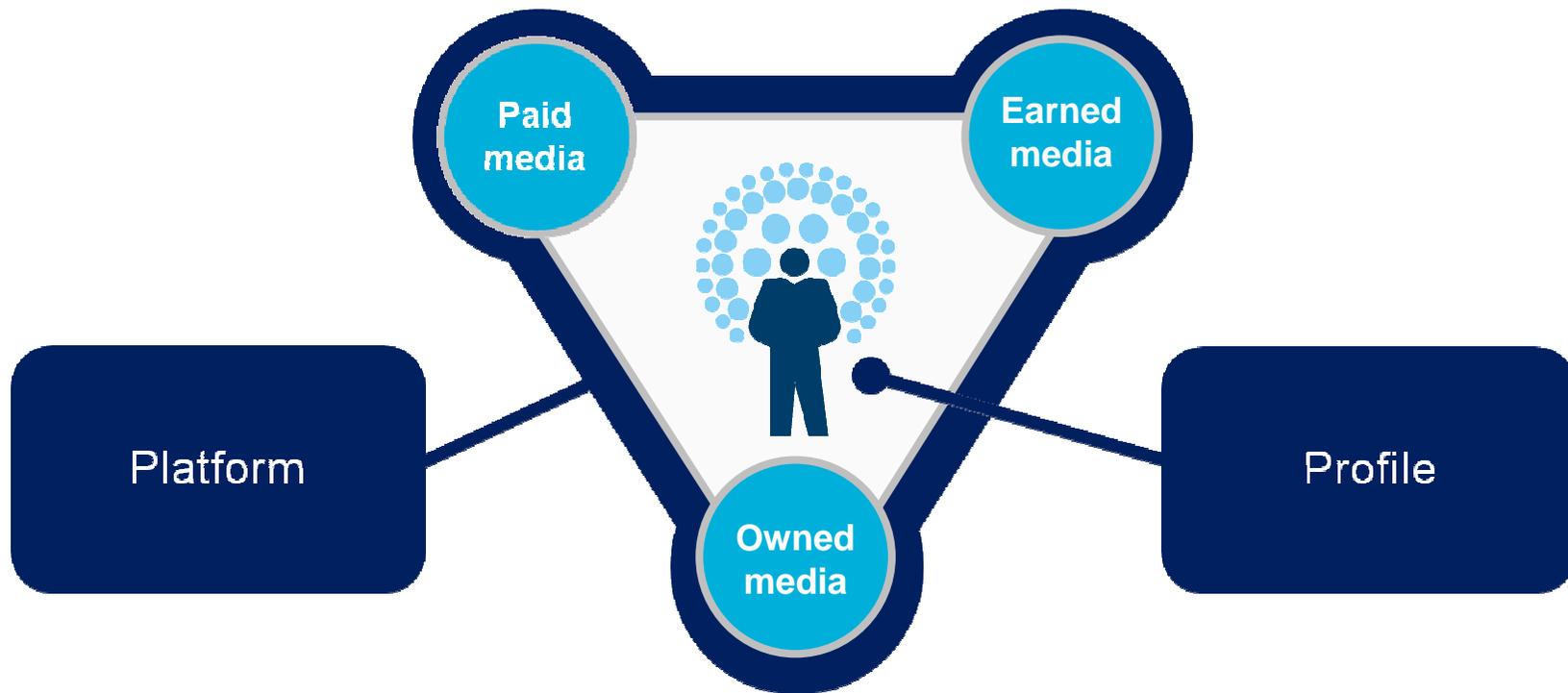
# Was die Kunden stattdessen erleben: isolierte Silos



2. Ohne Software geht es nicht, ohne modular integrierte Software geht es nicht so gut

# Die Marketing-Integration ist für viele Organisationen schwierig

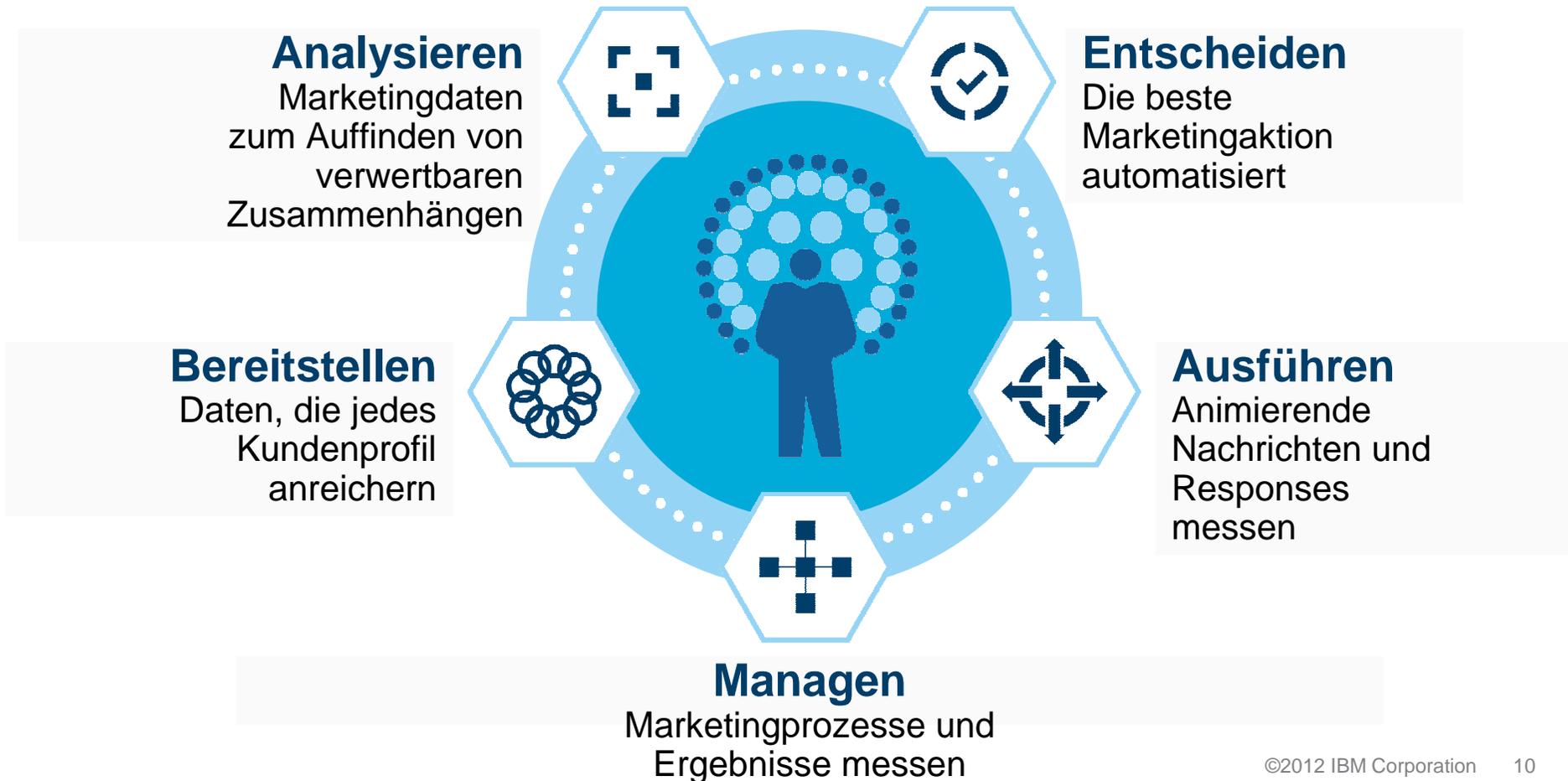
Im Marketing fehlt meist ...



2. Ohne Software geht es nicht, ohne modular integrierte Software geht es nicht so gut

# EMM: Marketing-Plattform und zentrales Kundenprofil

EMM ist eine Suite, die fünf wichtige Marketingprozesse über alle Channels integriert



2. Ohne Software geht es nicht, ohne modular integrierte Software geht es nicht so gut

# Beispiel für den Einsatz der EMM Plattform



# Typische Ergebnisse unserer EMM-Kunden

## Effektiveres Marketing

Verbesserter Kundenwert,  
Loyalität & Bindung

*5-15% Verbesserung typisch*

Höherer Online Marketing  
ROI

*15x-25x Verbesserung typisch*

Höherer Kampagnen ROI

*15-30% Verbesserung typisch*

Höhere Antwortraten

*10-50% Verbesserung typisch*

Erhöhter Bestellwert

*15-20% Verbesserung typisch*

## Effizienteres Marketing

Mehr Kampagnen mit den  
gleichen Ressourcen

*2-5x Verbesserung typisch*

Schnellerer Zyklus für  
Marketingmaßnahmen

*40%-80% Reduktion typisch*

Reduzierte Marketingkosten

*20-40% Reduktion typisch*

Geringere Kosten für  
Kundengewinnung

*25%-75% Reduktion typisch*

Andere Metriken

*Umsatz, Profit, andere abhängig von Branche  
(assets under management, ARPU, #products  
owned, etc.)*

3. IBM ist Leader für Softwarelösungen im Marketing

# IBM führt den Markt für Technologielösungen im Marketing an



**IBM: Leader**

Magic Quadrant: **Integrated Marketing Management**, Oct 26, 2011

**IBM: Leader**

Magic Quadrant: **Multi-channel Campaign Management**, May 20, 2011

**IBM: Leader**

Magic Quadrant: **Marketing Resource Management**, Feb 1, 2011



**IBM: Leader**

The Forrester Wave™: **Web Analytics**, Q4 '11

**IBM: Leader**

The Forrester Wave™: **Cross-Channel Campaign Management**, Q1 '12



# Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

Mag. Jann Evers  
Senior Solution Consultant EMM  
E: [jann.evers@at.ibm.com](mailto:jann.evers@at.ibm.com), M: 0664 823 33 12



**IBM Software &  
Innovation Day 2012**  
Smarte Software für Ihr Business

