

Ihre Wachstumsstrategie 2024

Beleben Sie einen bereits
bestehenden Kanal



Einleitung

Dieses Whitepaper befasst sich mit cleveren Methoden, um mit einem begrenzten Budget Ergebnisse zu erzielen, und wie der Einsatz von E-Mail-Signaturen Ihr Unternehmen voranbringen kann.

In der aktuellen Wirtschaftslage müssen Unternehmen ihre begrenzten Ressourcen effizient einsetzen. Die Marketingbudgets werden immer knapper, aber die Unternehmensleitung erwartet trotzdem Ergebnisse.

Marketingverantwortliche müssen daher Wege finden, mit weniger mehr zu erreichen. Durch die Aktivierung des ungenutzten Potenzials von E-Mail-Signaturen können Sie Ihre Marketingaktivitäten auf einfache und kostengünstige Weise verstärken.

Kürzungen der Marketingbudgets in der zweiten Jahreshälfte 2023

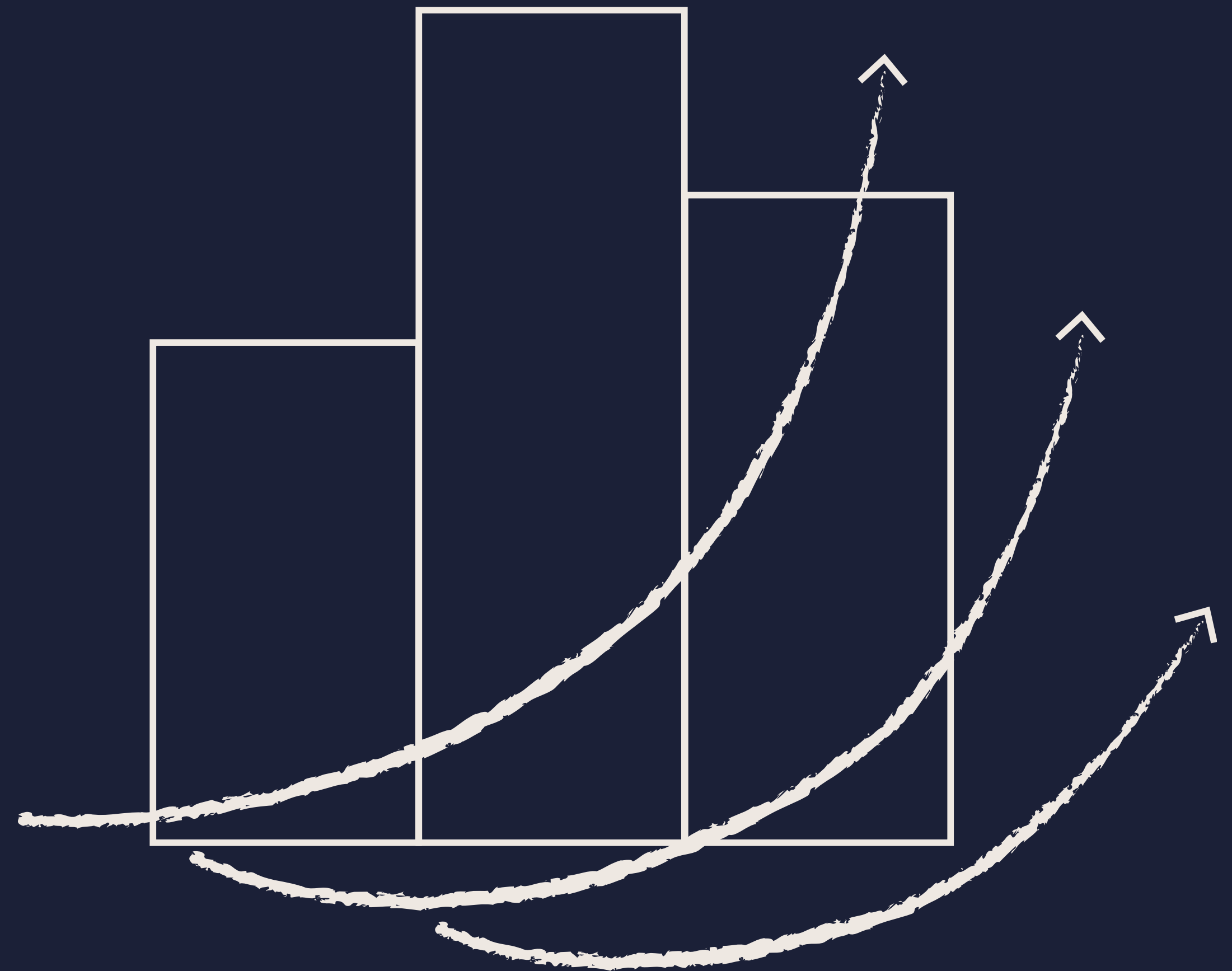


Budgetkürzungen haben Marketer in der zweiten Jahreshälfte 2023 hart getroffen und zwingen sie, neue Strategien zu finden, um das Wachstum voranzutreiben.

Quelle: Exclaimer US Marketing Research 2023

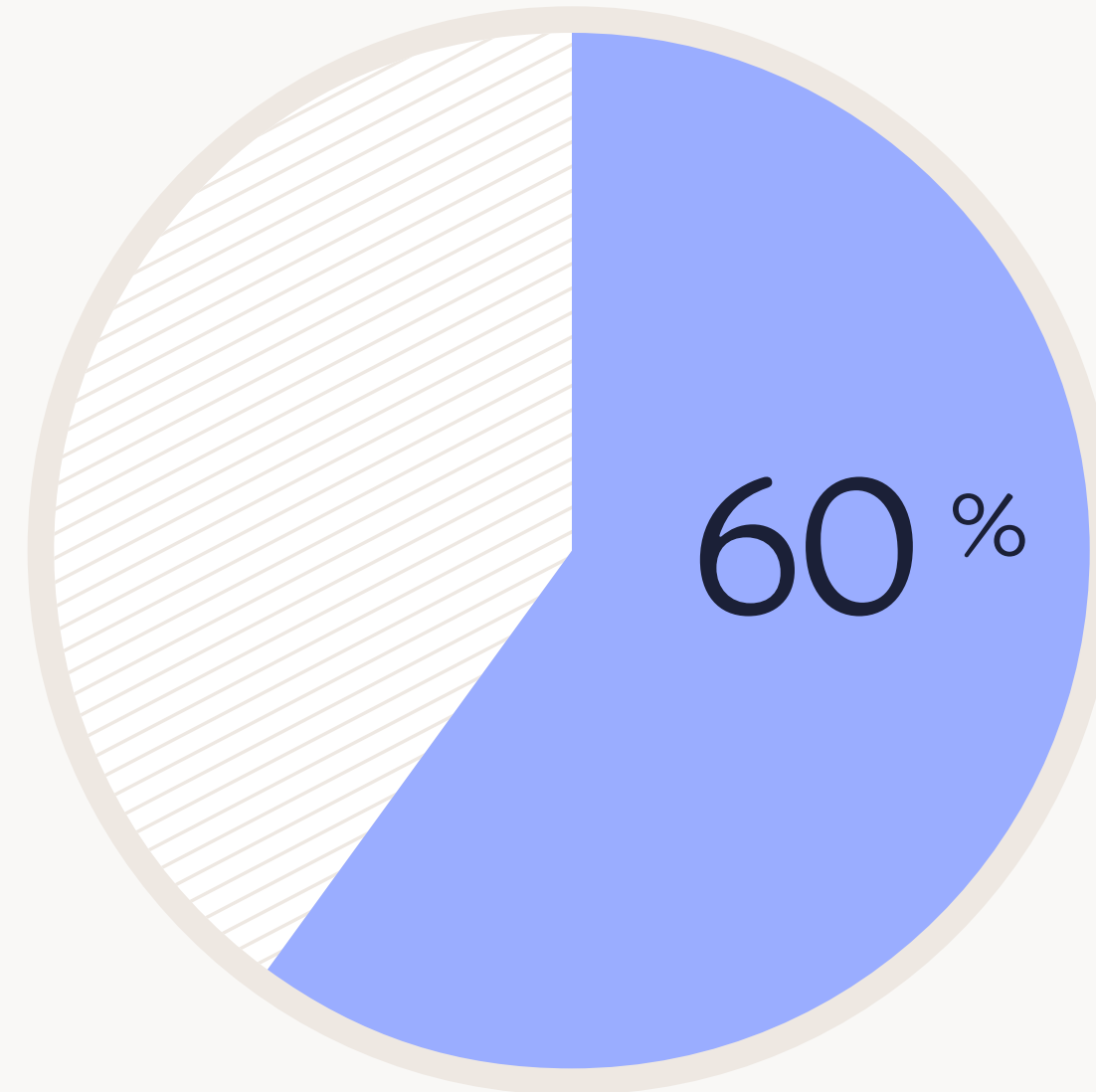
Sieben *kosteneffektive* Strategien für smarteres Arbeiten und Unternehmenswachstum

Schauen wir uns an, mit welchen Methoden ein nachhaltiges Unternehmenswachstum erreicht werden kann, ohne das Budget zu sprengen.



#1

Den Kunden in den Mittelpunkt stellen

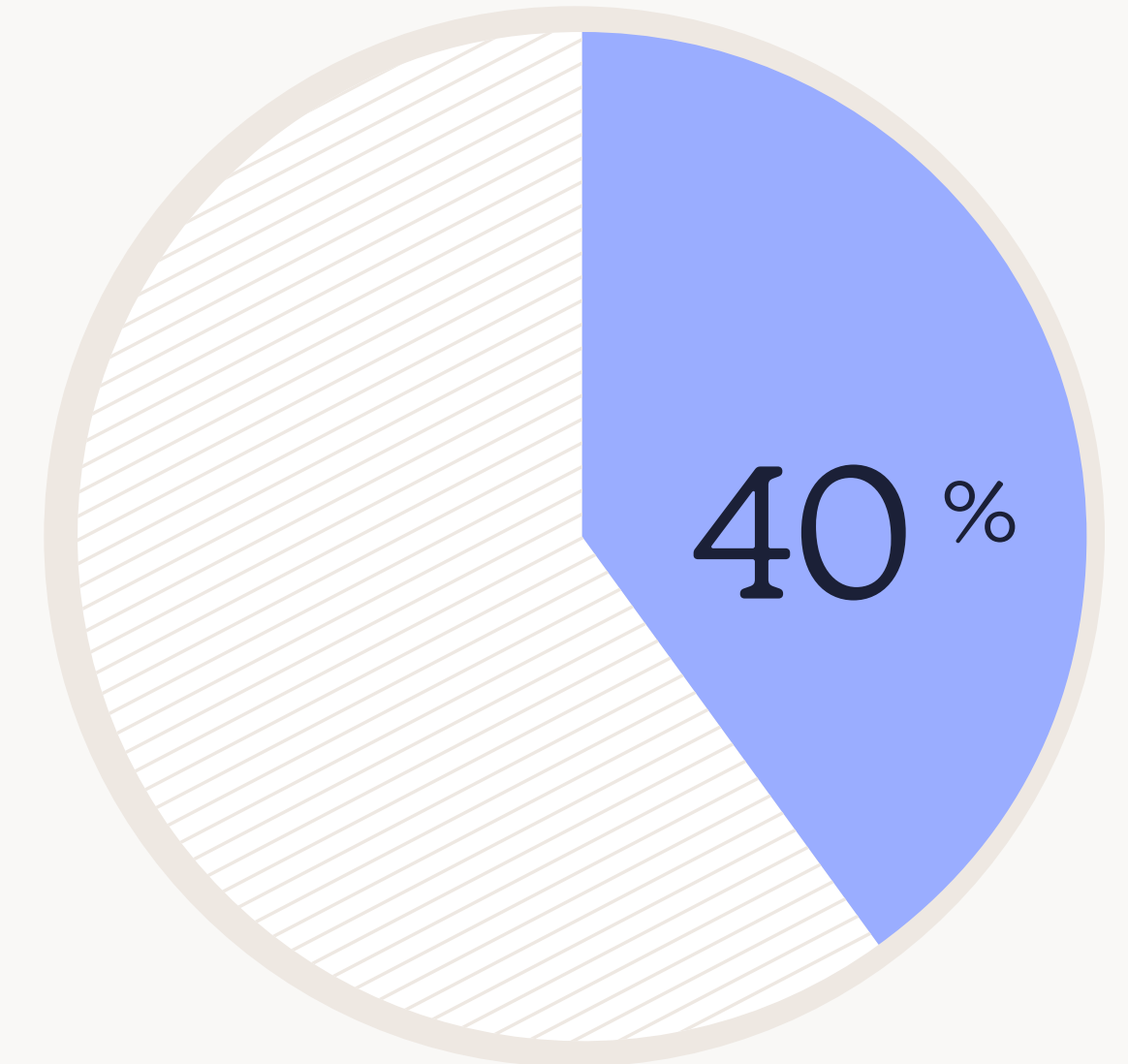


Ein kundenorientierter Ansatz fördert stärkere Bindungen, verbessert die Kundenzufriedenheit und steigert letztlich das Unternehmenswachstum. Nutzen Sie Datenanalysen, Kundenbefragungen und Marktforschung, um Ihre Marketingkampagnen besser auf die Bedürfnisse Ihrer Kunden abzustimmen.

Kundenorientierte Unternehmen sind um **60 % profitabler¹** als Unternehmen, die es nicht sind.

#2

Immer auf Personalisierung achten

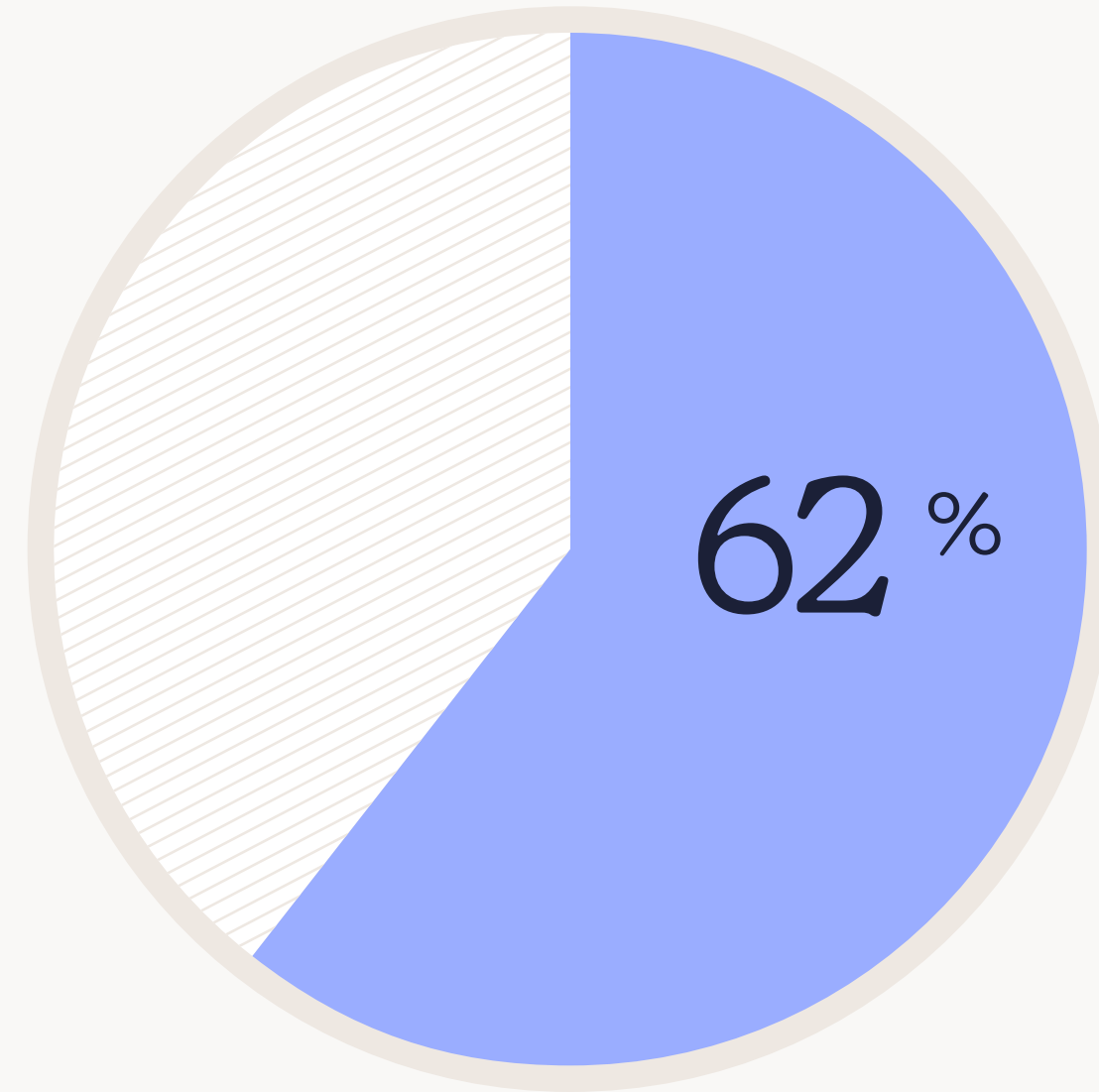


Die Verbraucher von heute erwarten Personalisierung in allen Kanälen und auf allen Geräten. Nutzen Sie die Vorteile von Kundensegmentierung, Behavioral Tracking und Automatisierungstools, um Ihren Kunden relevante und zielgerichtete Botschaften zu senden.

Unternehmen, die schneller wachsen, erzielen **40 % mehr Umsatz durch Personalisierung²** als ihre langsamer wachsenden Pendanten.

#3

Zeit für Content-Marketing

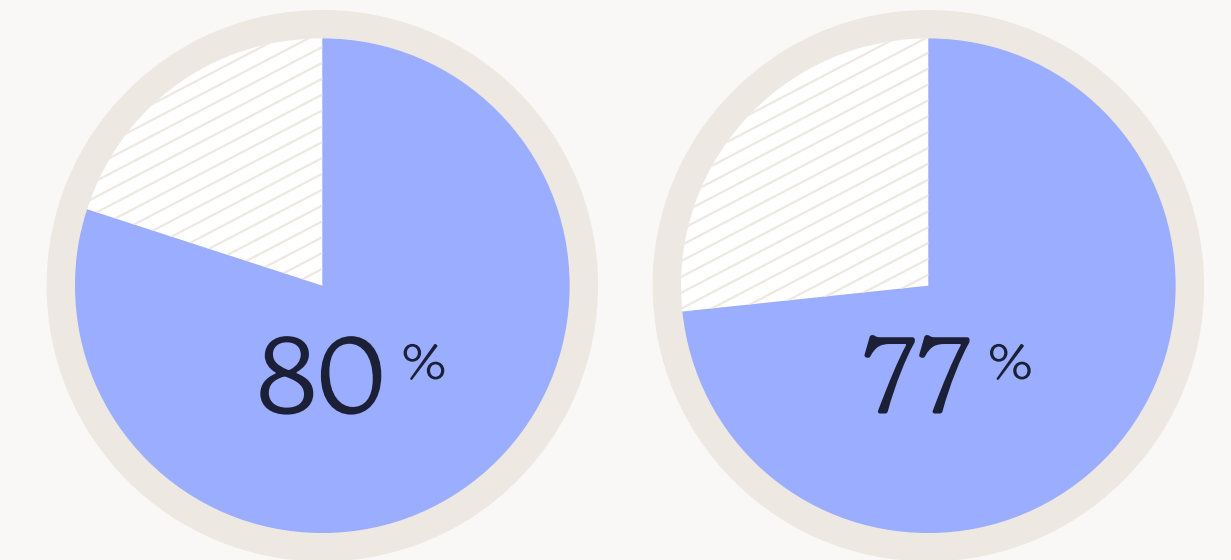


Mit Content-Marketing können Sie Ihre Kunden inspirieren, beraten und unterhalten. Sorgen Sie für einen kontinuierlichen Fluss neuer Inhalte über alle Kanäle, um Ihre Kunden überall zu erreichen.

62 % der Marketer³ halten es für wichtig, ihren Zielgruppen stets relevante Inhalte zu liefern.

#4

Nutzung von Martech und neuen Tools



Werkzeuge wie künstliche Intelligenz (KI) und maschinelles Lernen (ML) werden die Arbeitsweise von Unternehmen weiter revolutionieren. Mittlerweile fördern etablierte Technologien wie Marketingautomatisierung und Chatbots die Kundenbindung und bieten immersive Erlebnisse.

80 % der Nutzer von Marketingautomatisierung sehen eine verbesserte Lead-Generierung, **77 % mehr Conversions⁴**.

#5

Optimieren Sie Ihr Omnichannel- Marketing

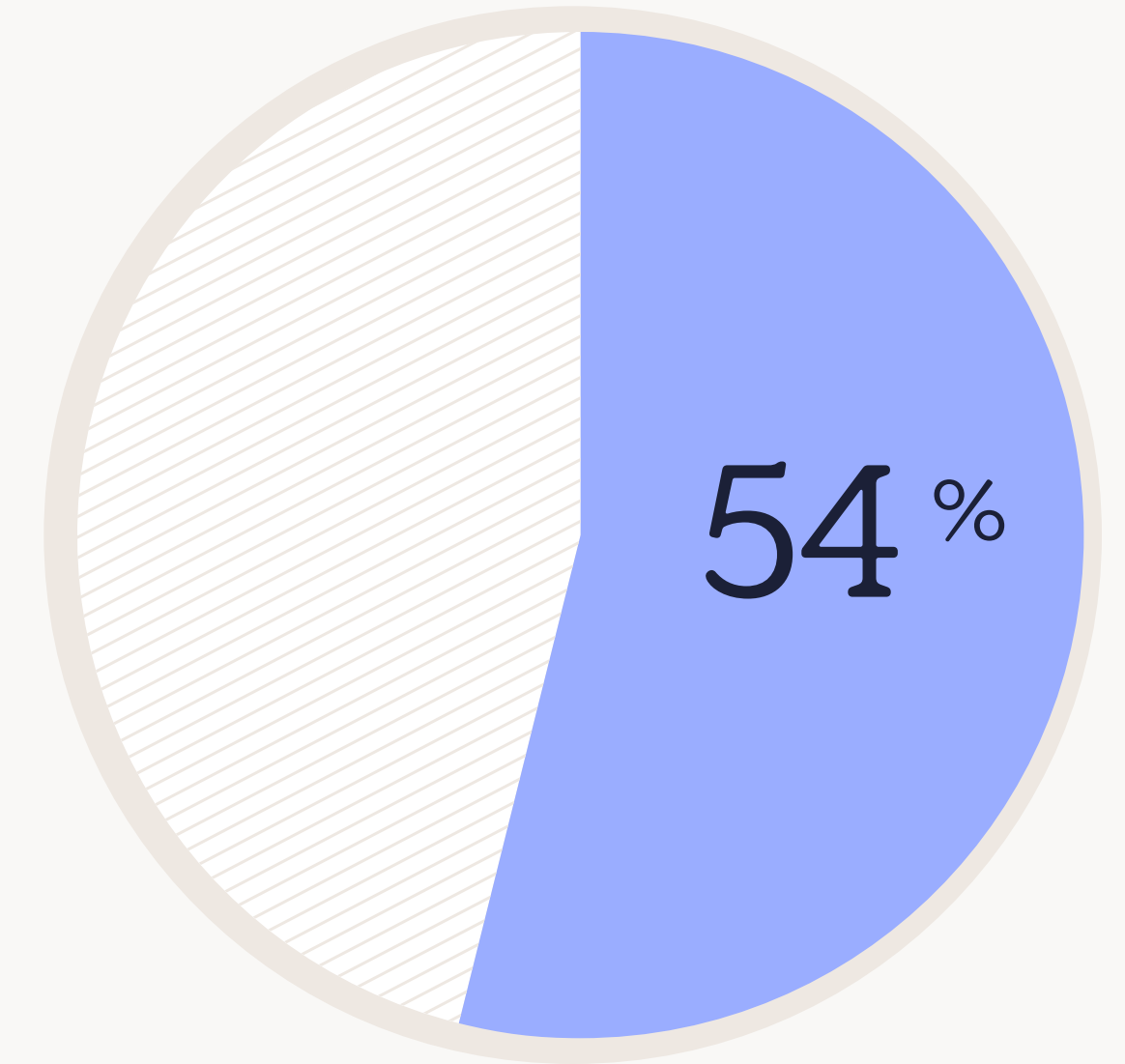
494 %
höhere Bestellrate

Durch die kanalübergreifende Integration von Marketingaktivitäten können Unternehmen eine einheitliche Markenpräsenz schaffen, die die Kundeninteraktion erhöht und die Konversionsraten verbessert.

Marketer, die drei oder mehr Kanäle in einer Kampagne nutzen, erzielen eine um **494 % höhere Bestellrate**⁵ als diejenigen, die eine Kampagne nur über einen Kanal laufen lassen.

#6

Alle Entscheidungen mit Daten untermauern

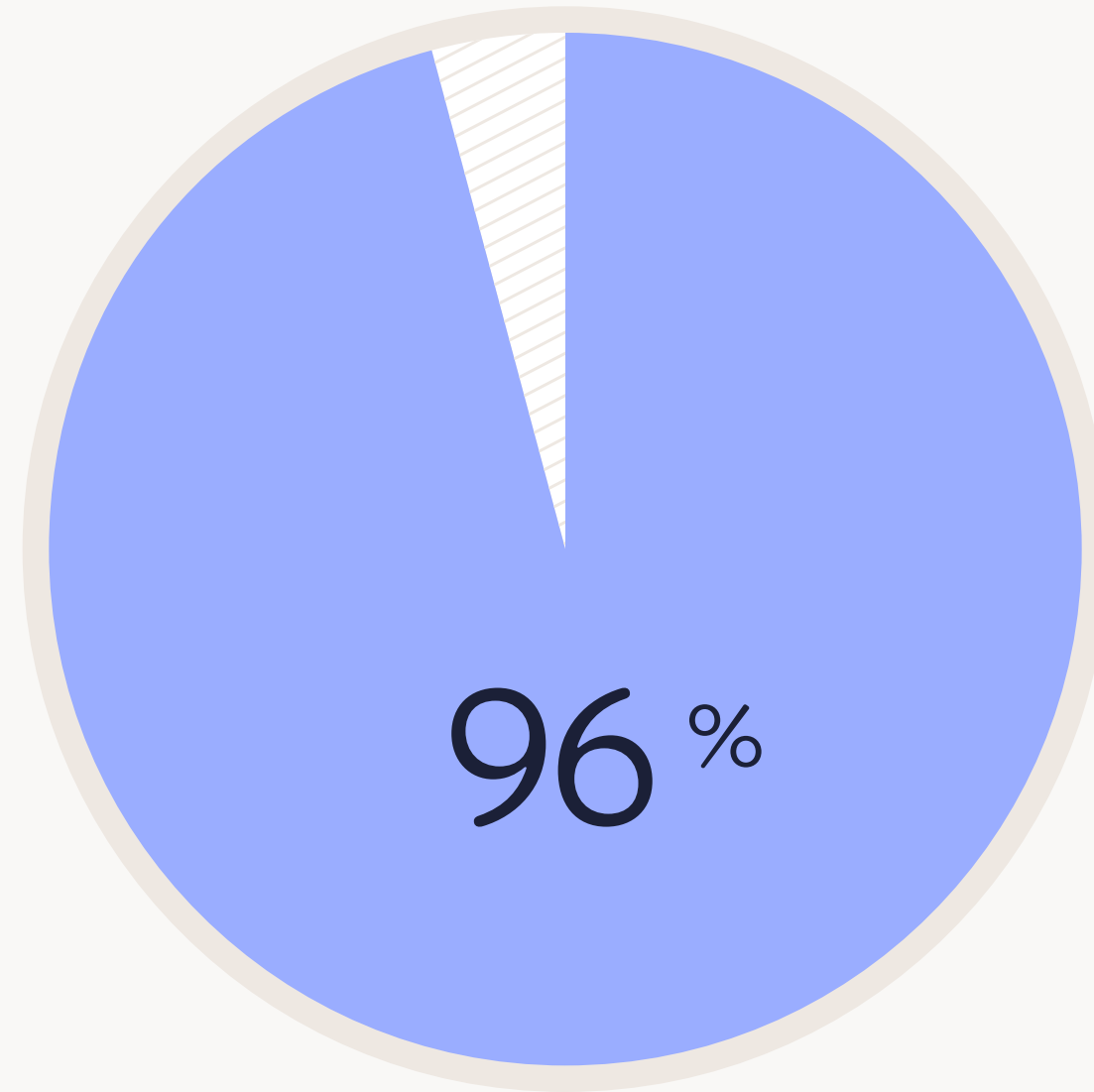


Nutzen Sie das Potenzial der Datenanalyse, um die Leistung Ihrer Kampagnen zu messen und zu überwachen. Kontinuierliche, datenbasierte Optimierung ist der Schlüssel zu Wachstum und Wettbewerbsfähigkeit.

54 % der Unternehmen⁶ die Marketinganalysen intensiv nutzen, erzielen überdurchschnittliche Gewinne.

#7

Einen bereits bestehenden Kanal nutzen



Maximieren Sie den Wert von E-Mail-Signaturen, die vertrauenswürdig und etabliert sind und nicht von Mitbewerbern eingenommen werden können. Mit Exclaimer können Sie die Markenbekanntheit steigern, Produkte oder Veranstaltungen bewerben und auf unaufdringliche und professionelle Weise für Interaktion sorgen.

96 % der Marketer in den USA⁷ sehen Potenzial in der Nutzung von E-Mail-Signaturen als Marketingkanal.



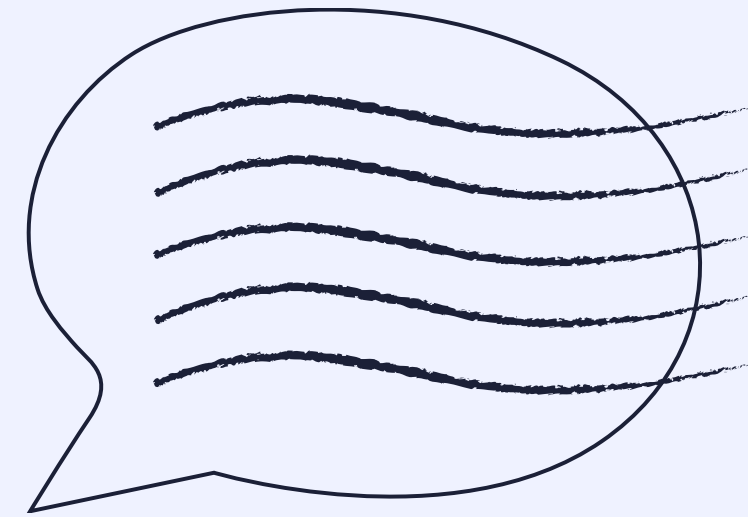
E-Mail-Signaturen als *wirkungsvoller* Marketingkanal

Jede geschäftliche E-Mail kann zu einer wertvollen Marketingmöglichkeit werden. Nutzen Sie das versteckte Potenzial der E-Mail-Signatur als Instrument für Markenbildung und Kundenbindung.



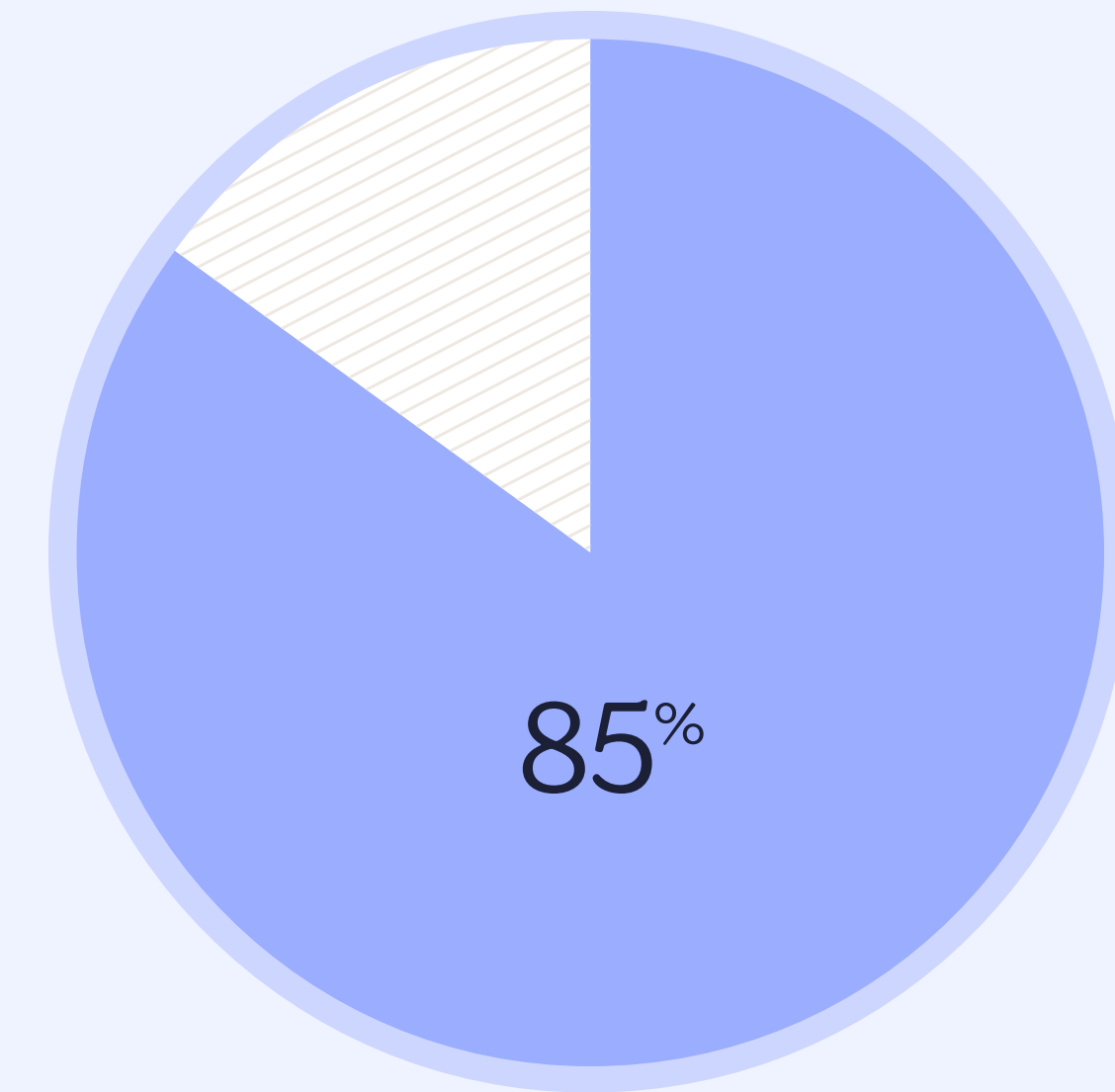
#1

Geschäftliche E-Mails dienen zum Beziehungsaufbau



Im Jahr 2023 **nutzten über 4 Milliarden Menschen weltweit E-Mail⁸**, eine Zahl, die im Jahr 2024 und darüber hinaus noch steigen wird. An einem einzigen Tag werden schätzungsweise **347 Milliarden E-Mails⁸** ausgetauscht, viele davon sind geschäftliche E-Mails.

Geschäftliche E-Mails haben gegenüber anderen Kanälen einen einzigartigen Marketingvorteil: sie sind eine direkte und persönliche Kommunikation mit einzelnen Empfängern und bieten die Möglichkeit, Beziehungen zu wichtigen Stakeholdern aufzubauen und zu pflegen.

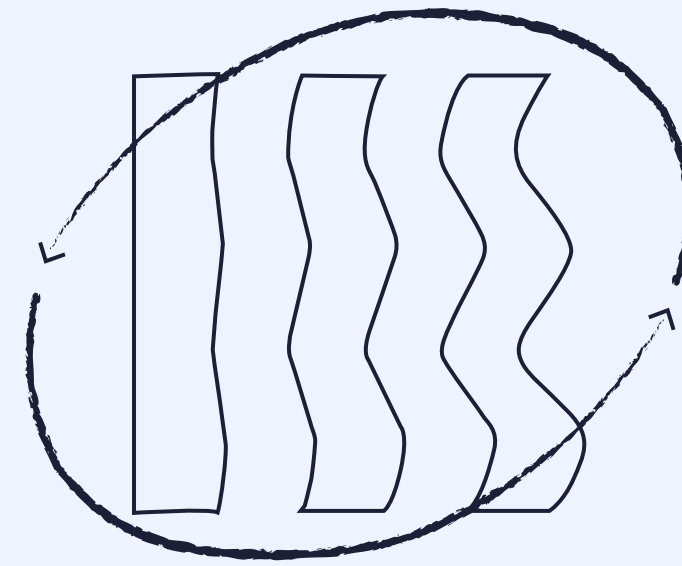


der Marketingexperten halten den ersten Eindruck bei potenziellen und bestehenden Kunden für wichtig.

Quelle: Exclaimer US Marketing Research 2023

#2

Zugang zu einem unerschlossenen kreativen Raum

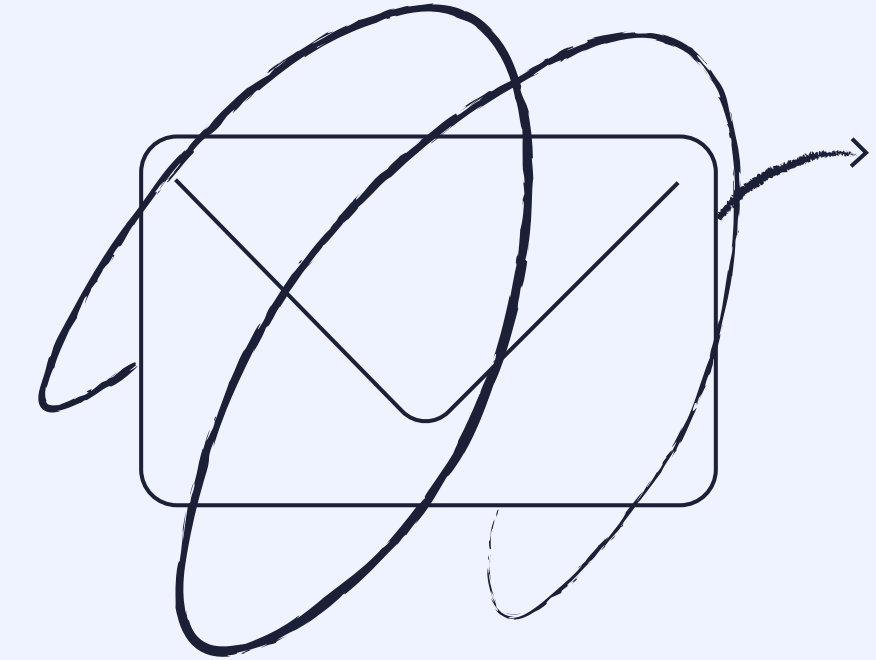


77 % der Marketer sagen, dass eine einheitliche Markensignatur in allen E-Mails die Markenbekanntheit verbessert⁹. Eine gut gestaltete E-Mail-Signatur kommuniziert Kontaktdaten, enthält Branding-Elemente, teilt Beiträge in sozialen Medien und bietet Handlungsaufforderungen.

E-Mail-Signaturen können so gestaltet werden, dass sie Aufmerksamkeit erregen und Empfänger über den Inhalt der Nachricht hinaus ansprechen. Sie sorgen dafür, dass jede geschäftliche E-Mail zu Ihrer Branding- und Marketingstrategie beiträgt.

#3

Wirkungsvolle E-Mail-Signaturen gestalten

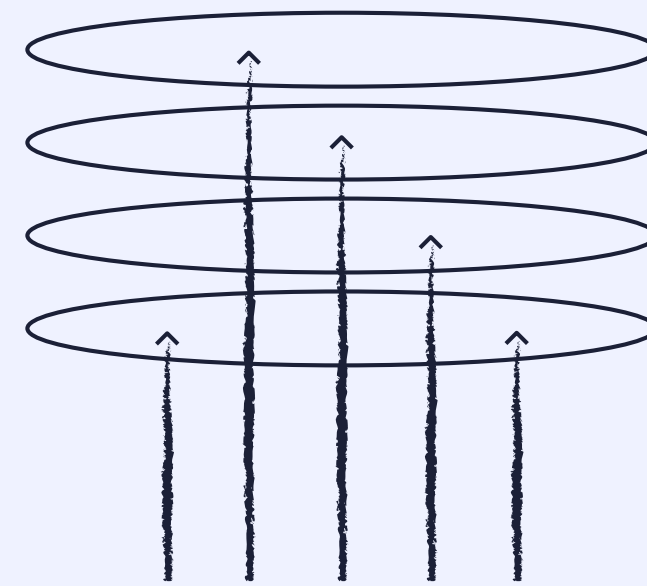


Der strategische Einsatz von E-Mail-Signaturen erfordert sorgfältige Überlegungen. Machen Sie sich zunächst klar, wer Ihre Zielgruppe ist, und segmentieren Sie Ihre Kampagnen entsprechend.

Die Botschaften sollten überzeugend und gleichzeitig prägnant sein. Ihre Signatur sollte auch wiederkehrende Elemente enthalten, die dem Ethos Ihres Unternehmens entsprechen. Unternehmen versenden täglich schätzungsweise **124,5 Milliarden E-Mails**¹⁰ und jede einzelne repräsentiert ihre Marke.

#4

Verwendung von E-Mail-Signaturen für effektive Marketingkampagnen

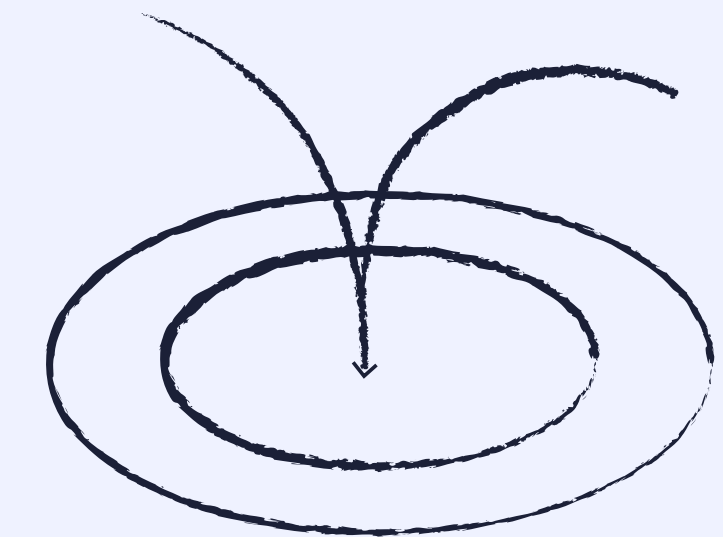


89 % der Marketer haben die Nutzung von E-Mail-Signaturen als Marketinginstrument in Betracht gezogen und **68 % nutzen sie bereits aktiv**⁷. Setzen Sie E-Mail-Signaturen ein, um Produkte, Services oder bevorstehende Veranstaltungen zu bewerben. Leiten Sie Traffic auf die Website Ihres Unternehmens oder auf bestimmte Landing Pages.

Fördern Sie die Interaktion in sozialen Medien und integrieren Sie Handlungsaufforderungen, um die Zielgruppen vermehrt zu aktivieren. Sie können auch Optionen für Echtzeit-Feedback, Auszeichnungen oder Links zur Terminvereinbarung hinzufügen.

#5

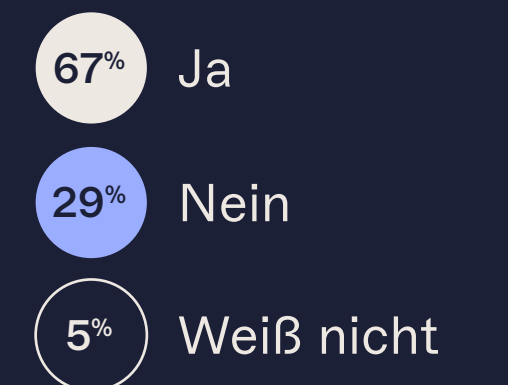
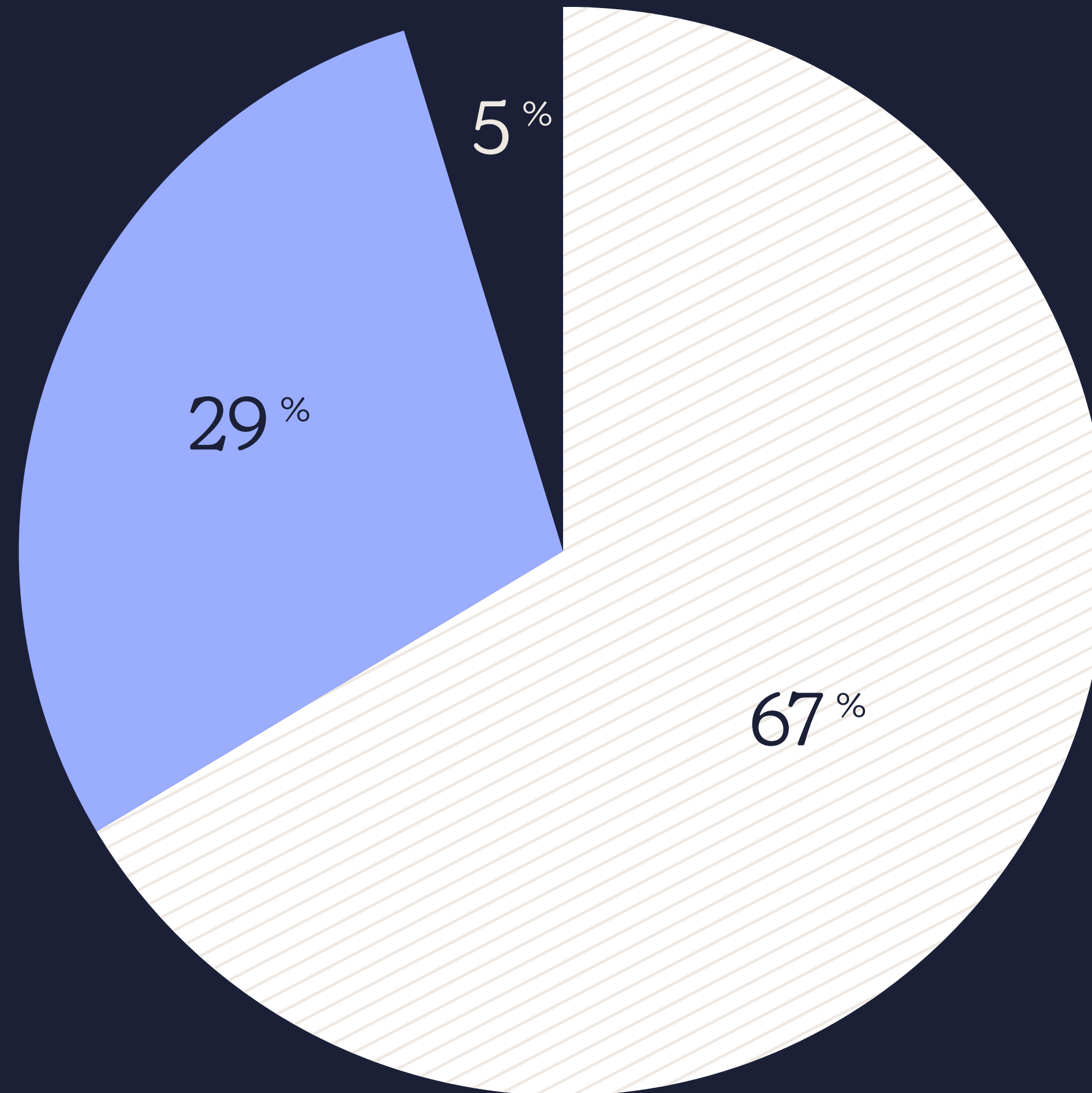
E-Mail-Signaturen auf Wirkung optimieren



67 % der Marketer⁹ erwarten, dass sie im Jahr 2024 Leads aus E-Mail-Signaturen generieren werden. Eine optimierte E-Mail-Signatur schafft die perfekte Balance zwischen professionellem Design und Funktionalität.

Testen und analysieren Sie regelmäßig die Performance Ihrer Kampagnen und passen Sie Design und Inhalt in Iterationen an die Ergebnisse an. Verwenden Sie A/B-Tests, um die effektivsten Strategien zu ermitteln, die zu greifbaren Ergebnissen führen.

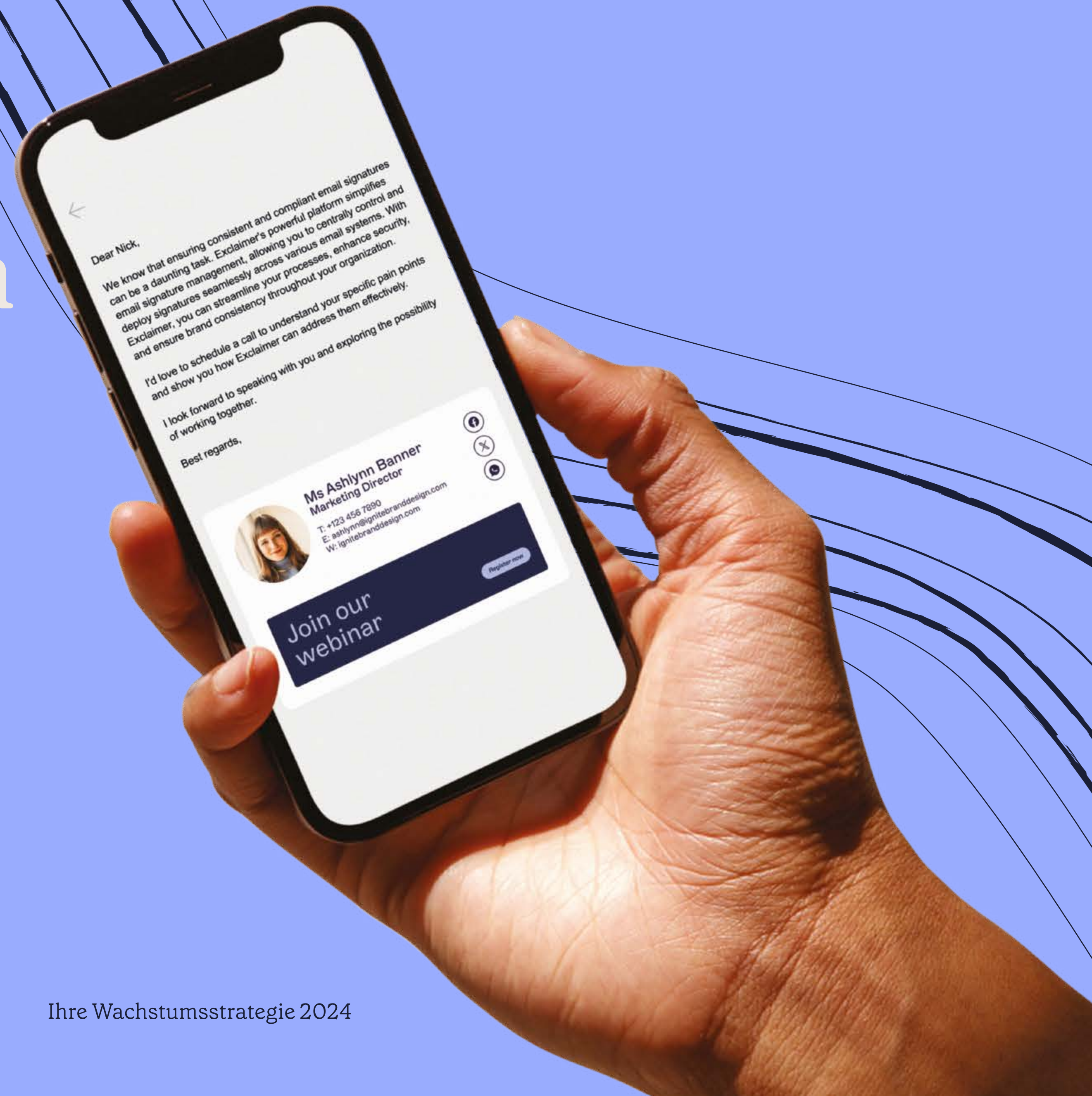
Erwarten Sie, dass Sie im Jahr 2024 Leads aus E-Mail-Signaturen generieren werden?



Quelle: Exclaimer
UK Marketing
Research 2023

So erreichen Sie mithilfe der Funktionen von Exclaimer Ihre Wachstumsziele

Mit Exclaimer können Sie geschäftliche E-Mail-Signaturen zu einem interaktiven, personalisierten Marketingtool machen.



So verwandelt Exclaimer geschäftliche E-Mails in eine leistungsstarke Marketingressource

Mehr Kundenorientierung

Zeigen Sie Rezensionen in Ihrer E-Mail-Signatur, um die Glaubwürdigkeit Ihrer Marke zu unterstreichen. Exclaimer bietet auch Echtzeit-Feedback mit One-Click-Umfragen, die Ihnen wertvolle Kundeneinblicke liefern.

Personalisierung Ihrer Botschaften

Exclaimer nutzt erweiterte Targeting-Funktionen und passt den Signaturinhalt basierend auf den Merkmalen des Empfängers an. So stellen Sie sicher, dass Ihre E-Mail-Signaturen für Ihre Zielgruppen relevant sind.

Zeit für Content-Marketing

Exclaimer integriert Live-Social-Media-Feeds, Kalenderlinks und dynamische Banner in Ihre E-Mail-Signaturen. Auf diese Weise können Sie Ihre neuesten Updates präsentieren, einfache Terminvereinbarungen mit Ihren Vertriebsteams ermöglichen und mehr interaktiven Traffic generieren.

 **Mr Daniel Boost**
Account Manager

T: +123 456 7890
E: daniel@turbo-engines.com
turbo-engines.com

Find out how we can
help your business

Book now

Omnichannel-Marketing optimieren

Die zentrale Steuerung von E-Mail-Signaturen steigert die Effizienz und ermöglicht zielgruppenspezifische Kampagnen. Ob es darum geht, Nachfrage zu generieren oder die Zahl der Anmeldungen für Veranstaltungen zu erhöhen - gezielte Kampagnen sorgen dafür, dass Ihre Zielgruppe mit Ihnen interagiert.

Datenbasierte Entscheidungen

Exclaimer bietet erweiterte Analysen zur Überwachung der Interaktionsmetriken Ihrer Kampagnen. Sie können auch mit Signaturvarianten experimentieren und A/B-Tests durchführen, um herauszufinden, was bei Ihren Zielgruppen ankommt.

Einen Kanal nutzen, über den Sie bereits verfügen

E-Mail-Signaturen sind ein vertrauenswürdiger Kanal, auf den Ihre Wettbewerber keinen Zugriff haben. Verwandeln Sie ihn in ein leistungsstarkes Marketinginstrument, das Markenbekanntheit, Produktwerbung und Kundenbindung fördert.

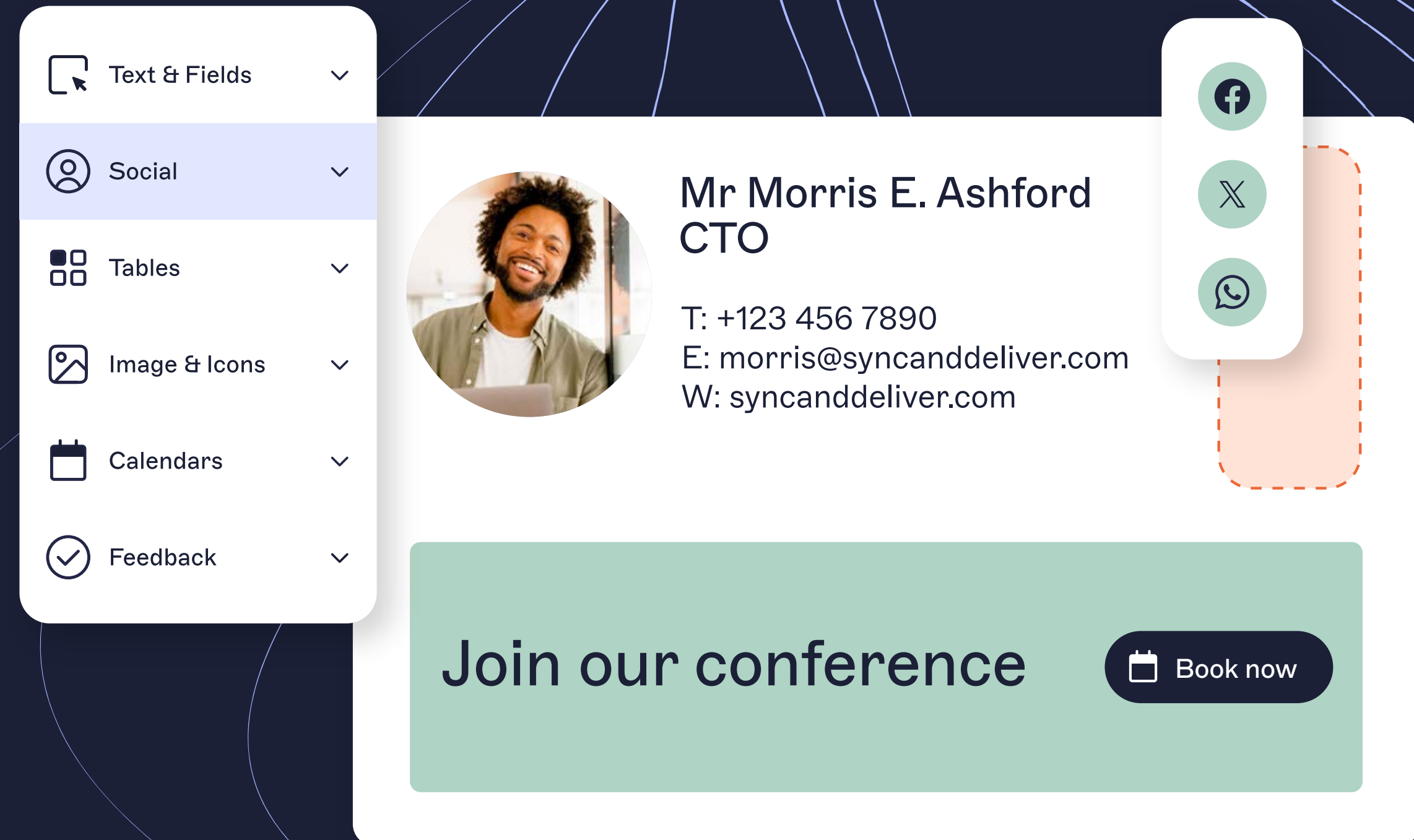
Martech und neue Tools nutzen

Verbinden Sie mit Exclaimer Ihre E-Mail-Signaturen mit Ihrem CRM und Ihrer Marketing-Automatisierung. Verbessern Sie das Lead-Tracking und die Kundeninteraktion, indem Sie Signaturen auf Basis von Regeln oder Triggern einfach aktualisieren.

Beleben Sie einen bereits bestehenden Kanal

- E-Mail-Signaturen sind ein wertvoller Marketingkanal, mit dem Sie Ihre Wachstumsziele für 2024 erreichen können.
- Mit Exclaimer können Sie Ihre E-Mail-Signaturen in ein interaktives und personalisiertes Marketingtool verwandeln, das Ergebnisse liefert.
- Im Jahr 2024 können Marketer Wachstumsziele erreichen, indem sie E-Mail-Signaturen verwenden, um geschäftliche E-Mails in wertvolle Wachstumschancen zu verwandeln.

Alles in allem ist Exclaimer eine leistungsstarke Lösung, mit der Sie Ihre Wachstumsziele im Jahr 2024 erreichen können, indem Sie Ihre E-Mail-Signaturen in wertvolle Marketingressourcen verwandeln.



Quellen

- 1 Clint Fontanella, “9 Customer Experience Trends & Stats That’ll Define the Next Year”, HubSpot, April 18, 2022. <https://blog.hubspot.com/service/customer-experience-trends>
- 2 Nidhi Arora et. al., “The value of getting personalization right—or wrong—is multiplying”, McKinsey & Company, November 12, 2021. <https://www.mckinsey.com/capabilities/growth-marketing-and-sales/our-insights/the-value-of-getting-personalization-right-or-wrong-is-multiplying>
- 3 Jeff Riddall, “30 Content Marketing Statistics You Should Know”, Search Engine Journal, January 6, 2023. <https://www.searchenginejournal.com/content-marketing-statistics/475206/>
- 4 John Desyllas, “34 Marketing Automation Statistics You Need To Know”, Moosend, September 13, 2023. <https://moosend.com/blog/10-marketing-automation-statistics-need-know/>
- 5 Bernard Meyer, “What we can learn from omnichannel statistics for 2022”, Omnisend, April 5, 2022. <https://www.omnisend.com/blog/omnichannel-statistics/>
- 6 WebFX®, “11 Informative Marketing Analytics Statistics to Know”, <https://www.webfx.com/analytics/statistics/>
- 7 Exclaimer, “Amid budget cuts, email prevails as preferred brand communications according to new study”, September 26, 2023. <https://exclaimer.com/company/press-releases/email-preferred-brand-communications/>
- 8 L. Ceci, “Number of e-mail users worldwide from 2017 to 2026”, Statista, August 22, 2023. <https://www.statista.com/statistics/255080/number-of-e-mail-users-worldwide/>
- 9 Exclaimer, “Exclaimer enters new research: 67% of marketers expect email signatures to support with lead gen in 2023”, June 6, 2023. <https://exclaimer.com/company/press-releases/email-signatures-lead-gen-2023/>
- 10 Harsha Khan, “How Many Emails Are Sent Per Day in 2023?”, TechJury, August 16, 2023. <https://techjury.net/blog/how-many-emails-are-sent-per-day/>

Machen Sie mehr aus Ihren E-Mails

Probieren Sie Exclaimer aus und vereinbaren Sie eine Demo.
Sehen Sie selbst, wie Exclaimer Ihr Unternehmen und die
Art und Weise, wie Sie E-Mails versenden, verändern kann.

Demo: Hier klicken

exclaimer.com

