

Closed-Loop Marketing Solution

Powered by Anaplan & Adobe

Nahtlose Integration von Planung, Budgetierung, Ausgabenverwaltung, Kampagnenmanagement und Erfolgsmessung für ein kosteneffizienteres Marketing

Herausforderung

Marketing von heute erfordert eine enge Abstimmung zwischen Personen, Prozessen und Plattformen. Lose Daten, separate Geschäftsabläufe, getrennte Technologien und fehlende Analysefunktionen beeinträchtigen die Fähigkeiten von CMOs, ihr Marketing schlagkräftiger zu gestalten, den Umsatz zu steigern, Compliance-Standards zu erfüllen und den Budgeteinsatz zu optimieren.

Zu den wichtigsten Herausforderungen für Unternehmen zählen:



Umsatzwachstum, Steigerung des Marktanteils und Markendifferenzierung in einem zunehmend stärkeren Wettbewerbsumfeld



Mehr Marketingkanäle und steigende Komplexität in der Bereitstellung von Kundenerlebnissen und Erstellung einer zentralen 360°-Kundensicht



Analyse von großen Datenmengen für die Anpassung an Marktveränderungen und Bereitstellung personalisierter Inhalte im Unternehmensmaßstab



Echtzeit-Reaktionsfähigkeit in einer „Always-on“-Welt, die einen höheren Grad an Automatisierung benötigt – von der Planung bis zur Realisierung



Integration von Prozessen und Systemen zur einheitlichen Bemessung von ROI und Maßnahmenanalyse für fundiertere Managemententscheidungen

Chancen

Unternehmen, die mit integrierten Teams, Daten, Prozessen, IT und Analytics einen durchgängigen Kreislauf von der Planung über die Ausführung bis hin zur Performance-Messung vorantreiben, können Folgendes erreichen:

Kürzere Time-to-Market

2x

Schnellere Planung¹

1) Benchmark von Anaplan

Höherer Marketing-Impact

Bis zu **45%**

Umsatzsteigerung²

2) Adobe Marketing Cloud Case Study

Optimiertes Ausgabenmanagement

Bis zu **25%**

ROMI-Maximierung³

3) Deloitte Projekterfahrungen

Closed-Loop Marketing Solution von Deloitte

Um mit komplexeren Herausforderungen schneller, informierter und strategischer umgehen zu können, benötigen Marketingteams die richtigen Tools.

Die Closed Loop-Marketing Solution von Deloitte kombiniert Marketing-Automation und Finanzmanagement für ein kosteneffizienteres Marketing. Mit den Funktionen der Finanzmanagementplattform von Anaplan und der Experience Cloud von Adobe bietet unsere Lösung ein integriertes Marketing-Tool, das Planung, Budgetierung, Kampagnen-umsetzung und -messung nahtlos miteinander verknüpft, um Marketingprogramme hocheffizient auszuführen.

Die leistungsstarke Verbindung von Anaplan und Adobe unterstützt Unternehmen, mehr Kontrolle und Transparenz über ihre Marketingaktivitäten zu erlangen, indem sie Entscheidungsfindung und Kampagnenmanagement von *top-down* bis *bottom-up* optimiert sowie Budgetdaten und 360°-Kundeninformationen in Echtzeit in einer Lösung zur Verfügung stellt.



Anaplan für Marketing

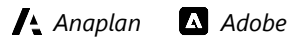
Marketingbudgetierung
Marketingplanung
Ausgabenmanagement
Kampagnenplanung
Performance-Management

Adobe Experience Cloud

Kampagnenmanagement
Kampagnendurchführung
Leadmanagement
Analytics
Aufgabenmanagement

So schließt sich der Kreis für mehr Transparenz und Effizienz

Die Closed-Loop Marketing Solution von Deloitte ermöglicht Unternehmen, Ressourcen zentral zu verwalten und Teams, Budgets, Assets und Workflows im gesamten Unternehmen zu integrieren. Planung, Ausführung und Analyse erfolgen reibungslos in einem durchgängigen Regelkreis, der CFOs und CMOs bei jedem einzelnen Prozessschritt auf dem Laufenden hält und dabei für ein optimales Kosten-Nutzen-Verhältnis mit noch besserem Marketingoutput sorgt.



Warum Deloitte?

Die führende Rolle von Deloitte in Marketing Resource Management und Digital Marketing – in Verbindung mit unseren langfristigen strategischen Partnern Anaplan und Adobe – bedeutet für Ihr Unternehmen eine gewinnbringende Zusammenarbeit, die Marktwachstum und Marketing-Impact steigern.

Durchgängig vernetzte Marketingplanung mit Deloitte und Anaplan

Die cloudbasierte Plattform von Anaplan modernisiert Ihr Marketing und kann an Ihre Bedürfnisse angepasst werden, indem grundlegende Marketingfähigkeiten von Planung, Budgetierung bis Kampagnen- und Leadmanagement aufgebaut werden. Ihre Marketingressourcen werden somit in einer End-to-End-Plattform für eine optimierte Kundenbindung effizienter genutzt. Deloitte ist der führende Partner von Anaplan und verfügt über umfassende Branchenerfahrung und einzigartiges Transformations-Know-how, um Ihre Marketingplanung besser zu integrieren.

Umfassende Digital Marketing-Transformation mit Deloitte und Adobe

Deloitte arbeitet seit mehr als 25 Jahren mit Adobe zusammen. Unser langjähriges Teamwork ermöglicht Unternehmen zugeschnittene, dynamische Lösungen, die den Umsatz steigern und die Kundenbindung bei jedem Touchpoint intensivieren. Die Auszeichnungen, die Deloitte von Adobe erhalten hat, unterstreichen unser Engagement für die Umsetzung qualitativ hochwertiger digitaler Initiativen für globale Kunden und Kundinnen. So wurde Deloitte von Adobe 2022 zum „Digital Experience Delivery Quality Partner of the Year, Americas“ und zum „Digital Experience Partner of the Year, APAC“ ernannt.

Mit fundierter Erfahrung in der digitalen Transformation helfen wir Unternehmen, sich neu aufzustellen – von der Marketingstrategie über die Markeninnovation bis hin zur Umgestaltung ihres Betriebsmodells –, um erfolgreich Silos zu durchbrechen und operative Barrieren zu überwinden.

Vorteile unserer Closed-Loop Marketing Solution

Geballte Cloud-IT-Plattform-Kraft

Eine leistungsstarke Lösung für die Erstellung und Durchführung von Kampagnen, die führende Cloud-Plattform-Technologien nutzt, Benutzerführung optimiert und sich nahtlos mit weiteren Marketing- und Unternehmens-IT-Systemen integrieren lässt

Führendes Marketing Resource Management (MRM)

Umfassende Ressourcenverwaltung inkl. Planung, Budgetierung und Kampagnenstrategie, die Ihre Unternehmensziele durchgängig unterstützen. Branchenübergreifend einsetzbar und individuell anpassbar!

Erweiterte Teamzusammenarbeit

Unternehmensweite Effizienz- und Transparenzsteigerung: Marketingteams haben jederzeit Zugriff auf die aktuellsten Daten, Inhalte und Assets und arbeiten mit allen wichtigen Abteilungen wie z. B. Vertrieb, Finanzen, Beschaffung sowie Agenturen eng zusammen.

Fundierte, datengetriebene Entscheidungen

Verbesserte Sichtbarkeit von Marketingdaten und -ergebnissen, die in Echtzeit für einen bestmöglichen Ressourceneinsatz angepasst werden können, um die Effizienz und Wirksamkeit Ihres Marketings jederzeit zu maximieren

Schnelle Bereitstellung und sofortiger Zugriff

Rasche Implementierung mit integrierten Tools, die betriebliche Silos durchbricht, relevante Kundenerlebnisse auf jedem Kanal und zu jeder Zeit agil bereitstellt und dabei die Time-to-Market von Kampagnenplanung bis -ausführung optimiert

Kontaktieren Sie uns.

Antonio Caroprese

Adobe Lead Alliance Partner
Deloitte Central Europe
ancaroprese@deloitte.de
+49 151 1488 0887

Markus Slivovsky

Senior Manager Digital Marketing
mslivovsky@deloitte.de
+49 151 1917 5633

Jan Ahlers

Director Digital Performance Management
jahlers@deloitte.de
+49 151 1510 6869

Moritz Schmahl

Senior Manager Digital Performance Management
mschmahl@deloitte.de
+49 151 5800 3700

Diese Veröffentlichung enthält ausschließlich allgemeine Informationen und weder die Deloitte Consulting GmbH noch Deloitte Touche Tohmatsu Limited („DTTL“), ihr weltweites Netzwerk von Mitgliedsunternehmen noch deren verbundene Unternehmen (zusammen die „Deloitte-Organisation“) erbringen mit dieser Veröffentlichung eine professionelle Dienstleistung. Diese Veröffentlichung ist nicht geeignet, um geschäftliche oder finanzielle Entscheidungen zu treffen oder Handlungen vorzunehmen. Hierzu sollten Sie sich von einem qualifizierten Berater in Bezug auf den Einzelfall beraten lassen.

DTTL erbringt selbst keine Leistungen gegenüber Kunden. Weitere Informationen finden Sie unter www.deloitte.com/de/ueberUns.

Copyright © 2023 Deloitte Consulting GmbH. Alle Rechte vorbehalten.