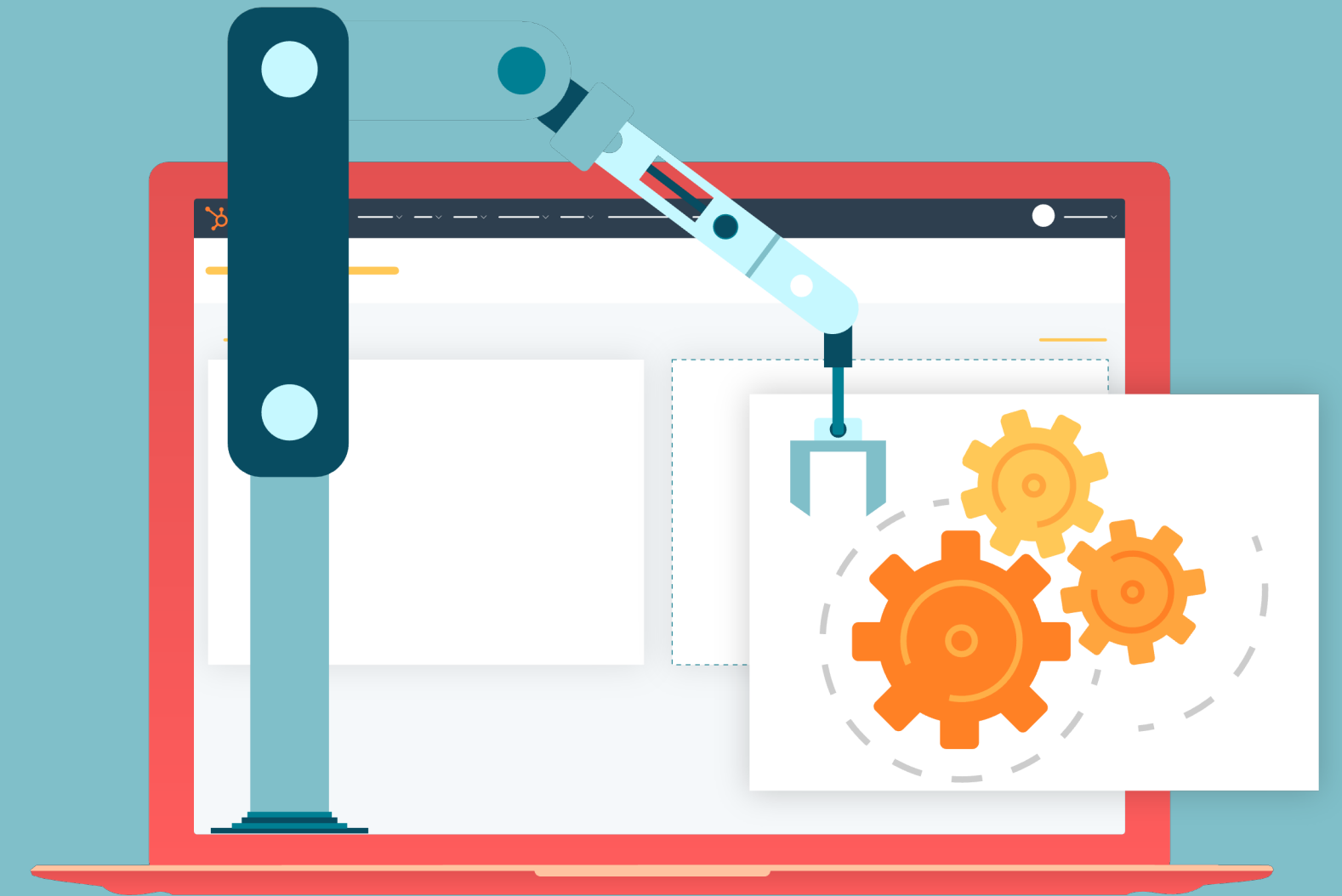




Let's talk about the end of www
– wie wir es kennen.



Wie KI die Customer Journey, so wie wir sie kennen, ablösen wird.

Was erwartet uns?

Darum wird es in diesem Vortrag gehen ...

- Einleitung & Vorstellung
- Customer Journey Usecases
- Ein Blick in die Glaskugel





Wer von Ihnen ist im Marketing
tätig?



Wer von Ihnen würde der folgenden
Aussage zustimmen?



Relevanter Content ist King!





Wer von Ihnen hat beruflich – auch im weitesten Sinne – mit Content Kreation zu tun?



Gratuliere: Sie sind alle gefeuert 😊





Nein, im Ernst: Wer nutzt (oder will irgendwann) KI nutzen, um Blog, Posts, Bilder, Videos und andere Arten von Content zu produzieren, überarbeiten, etc.?



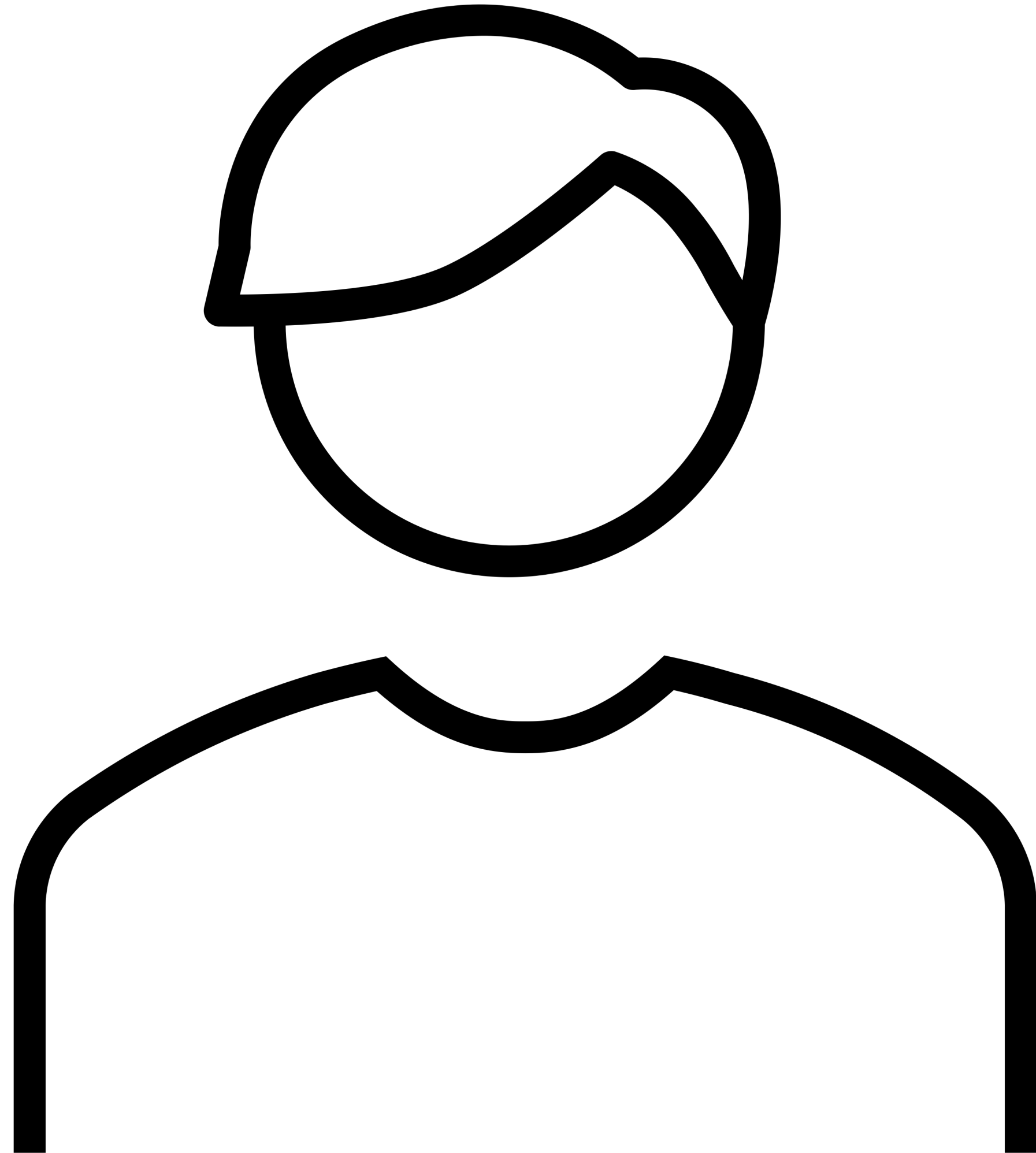
Nochmal ...
Gratuliere: Sie sind alle gefeuert 😊



Online Ads, E-Mail, Website oder andere Marketingschwerpunkte?



Guess what ...



Michael Vaclav

Senior Consultant Marketing & Sales Automation

- Co-Founder @ brandREACH
- Board Member DMVÖ
- Host: Expert Group Marketing DMVÖ
- Lecturer FH St. Pölten / FH Campus 02 / Werbeakademie / International Sales Academy / ...

- 10+ Years Marketing Automation
- 8+ Years Sales Automation

- 20+ Years Sales
- 15+ Years Marketing

- Btw. we are hiring:
<https://www.brandreach.at/jobs>



Die gute Nachricht ist, dass wir jede Menge Kontakte durch unseren KI-generierten Content bekommen.

Wow. Und was ist die schlechte Nachricht?

Es sieht so aus, dass die meisten Kontakte KI-generiert sind.



TOM
FISH
BURNE

© marketoonist.com



Was erwartet uns?

Darum wird es in diesem Vortrag gehen ...

- Einleitung & Vorstellung
- **Customer Journey Usecases**
- Ein Blick in die Glaskugel





Usecase:
Ich möchte ein Fahrrad kaufen.



You

Ich möchte ein Fahrrad kaufen. Welches Rad passt am besten zu mir?



ChatGPT

Um das beste Fahrrad für Sie zu finden, benötige ich einige zusätzliche Informationen. Bitte beantworten Sie die folgenden Fragen:

1. **Verwendungszweck:** Wofür möchten Sie das Fahrrad hauptsächlich nutzen? Zum Beispiel für den Weg zur Arbeit, für Sport und Fitness, für Geländefahrten, für Stadtfahrten oder für längere Touren?
2. **Fahrumgebung:** Wo werden Sie hauptsächlich fahren? In der Stadt, auf Landstraßen, in den Bergen, auf unbefestigten Wegen oder einer Kombination davon?
3. **Erfahrung:** Wie erfahren sind Sie im Fahrradfahren? Sind Sie ein Anfänger, haben Sie mäßige Erfahrung, oder sind Sie ein erfahrener Radfahrer?
4. **Komfort und Körperbau:** Haben Sie irgendwelche körperlichen Einschränkungen oder Vorlieben in Bezug auf die Sitzposition? Bevorzugen Sie eine aufrechte, entspannte Haltung oder eine sportlichere, gebeugte Haltung?
5. **Budget:** Wie viel möchten Sie ungefähr ausgeben?

Diese Informationen helfen mir, Ihnen eine passende Empfehlung zu geben.



ON

You


Ich möchte eher weite Strecken mit dem Fahrrad fahren. Darum sollte es ein leichtes und möglichst schnelles Rad sein. Kannst du mir eines empfehlen?

**ChatGPT**

Für weite Strecken und hohe Geschwindigkeit ist ein Rennrad oder ein Fitnessbike eine gute Wahl. Diese Fahrradtypen zeichnen sich durch leichte Rahmen, schmale Reifen und eine Geometrie aus, die auf Geschwindigkeit und Effizienz ausgelegt ist. Hier sind einige Empfehlungen, basierend auf Ihren Kriterien:

1. **Rennrad:** Ideal für lange Distanzen auf Asphalt. Sie haben in der Regel einen leichten Rahmen aus Aluminium oder Carbon, schmale Reifen und eine nach vorn gebeugte Sitzposition, die aerodynamisch ist und Geschwindigkeit fördert. Beispiele sind das Specialized Allez, Cannondale CAAD Optimo, oder das Trek Émonda.
2. **Fitnessbike:** Eine Mischung aus einem Rennrad und einem Stadtrad. Sie bieten eine etwas aufrechtere Sitzposition als reine Rennräder, sind aber immer noch sehr effizient und schnell. Beispiele hierfür sind das Cannondale Quick, Specialized Sirrus, oder das Giant FastRoad.
3. **Gravel Bike:** Wenn Sie auch abseits von asphaltierten Straßen fahren möchten, könnte ein Gravel Bike interessant sein. Sie sind vielseitig und robust, mit einer Sitzposition und Rahmengenometrie, die Komfort auf langen Fahrten bietet. Beispiele sind das Trek Checkpoint, Cannondale Topstone oder das Specialized Diverge.

Wichtig ist auch, dass das Fahrrad gut zu Ihrer Körpergröße und Körperhaltung passt. Es lohnt sich, ein Fachgeschäft aufzusuchen, wo Sie beraten werden und verschiedene Modelle probefahren können. Das Budget kann bei diesen Fahrrädern stark variieren, von einigen hundert bis zu mehreren tausend Euro, abhängig von den Materialien und Komponenten.

Vergessen Sie nicht, auch in gutes Zubehör zu investieren, wie einen Helm, eine geeignete Kleidung, eventuell eine Fahrradtasche für längere Touren und Beleuchtung, falls Sie auch bei schlechten Lichtverhältni  fahren möchten.





You

Danke. Ich denke ein Rennrad passt am besten zu mir. Kannst du mir eines empfehlen?



ChatGPT

Sicher, ich kann Ihnen einige Empfehlungen für Rennräder geben, die sich durch gute Qualität, Leistung und Preis-Leistungs-Verhältnis auszeichnen. Bitte beachten Sie, dass die Verfügbarkeit und Preise je nach Region und Jahreszeit variieren können. Hier sind einige beliebte Optionen:

1. **Specialized Allez:** Ein ausgezeichnetes Einsteigermodell, bekannt für seinen leichten und reaktionsfreudigen Aluminiumrahmen. Es bietet eine gute Balance zwischen Komfort und Leistung.
2. **Cannondale CAAD Optimo:** Ein weiteres hochgeschätztes Aluminium-Rennrad, das für seine hervorragende Rahmengenometrie und Fahrqualität bekannt ist. Es ist ideal für Einsteiger und Fortgeschrittene.
3. **Trek Émonda:** Dieses Modell ist für seine Leichtbauweise berühmt. Es bietet eine großartige Mischung aus Geschwindigkeit, Agilität und Kletterfähigkeit, was es zu einer ausgezeichneten Wahl für vielseitige Fahrer macht.
4. **Giant Contend:** Ein großartiges Allround-Rennrad, das für seine Zuverlässigkeit und Komfort bekannt ist. Es ist gut geeignet für lange Fahrten und bietet eine gute Qualität zu einem vernünftigen Preis.
5. **Bianchi Via Nirone 7:** Bianchi ist bekannt für seine Tradition und Qualität. Das Via Nirone 7 ist ein großartiges Einstiegsmodell, das Komfort und eine gute Leistung zu einem erschwinglichen Preis bietet.

Bevor Sie eine Entscheidung treffen, empfehle ich Ihnen, verschiedene Modelle zu testen, um ein Gefühl dafür zu bekommen, welches Rad am besten zu Ihnen passt. Viele Fahrradgeschäfte bieten Testfahrten an, was besonders wichtig ist, um die richtige Rahmengröße und die bequemste Sitzposition zu finden. Auch die Beratung durch Fachpersonal kann sehr hilfreich sein, um das perfekte Rad für Ihre Bedürfnisse zu finden.





ChatGPT

Das Bianchi Via Nirone 7 ist ein beliebtes Rennrad, das für seine Leistung und Qualität bekannt ist. Es gibt verschiedene Ausführungen dieses Modells, die sich hauptsächlich in den Komponenten und der Bauweise unterscheiden.

Ein Beispiel ist das **2021 Bianchi Via Nirone 7 Sora**. Dieses Modell hat einen Aluminiumrahmen, eine steife Federung und eine Gabel aus Carbon. Die Räder sind 700c Aluminium, und es verfügt über eine 2 × 9 Gangschaltung mit Shimano Sora Gruppenset. Die Bremsen sind Felgenbremsen. Weitere Spezifikationen umfassen unter anderem einen Shimano BB-ES300 Tretlager, einen Fsa NO.8B/ZS4D Steuersatz und eine Velomann ST182A Lenkervorbau aus Legierung 6061.

Das **2022 Bianchi Via Nirone 7 - GRX 400** hingegen verfügt über ähnliche Grundmerkmale, aber mit einigen Unterschieden. Es hat ebenfalls einen Aluminiumrahmen und eine steife Carbon-Gabel. Die Räder sind ebenfalls 700c Aluminium, jedoch mit einer 2 × 10 Gangschaltung und einem GRX 400, GRX 600 Gruppenset. Ein wesentlicher Unterschied sind die hydraulischen Scheibenbremsen. Zu den weiteren Merkmalen gehören eine Velomann Alloy 6061 Lenkervorbau, eine Velomann 2302HRN Sattel und Kenda Happy Medium 700×35 Reifen.

Beide Modelle sind bekannt für ihre hohe Qualität und Leistung, wobei das Modell von 2022 modernere Komponenten und hydraulische Scheibenbremsen bietet, die für bessere Bremsleistung in verschiedenen Bedingungen sorgen.

Es ist wichtig zu beachten, dass die genauen Spezifikationen und Preise je nach Modell und Jahr variieren können, und es empfiehlt sich, aktuelle Informationen und Verfügbarkeit bei einem lokalen Händler oder direkt auf der Bianchi-Website zu überprüfen.

Für weitere Informationen und Bilder können Sie die Websites von Bianchi oder 99spokes besuchen. Bianchi bietet eine umfassende Übersicht über ihre Fahrräder, während 99spokes detaillierte Informationen und Vergleiche zu verschiedenen Fahrradmodellen bietet [1] [2] [3].



You

Ich interessiere mich für das Bianchi Via Nirone 7. Kannst du mir im Internet verfügbare Produktbilder zeigen und auch Informationen zu den Spezifikationen geben?



ENDURANCE

VIA NIRONE 7






You

Kannst du mir sagen, was das 2021 Bianchi Via Nirone 7 Sora ungefähr kostet



ChatGPT

After a [quick search](#), here's what I discovered.



Der Preis für das Bianchi Via Nirone 7 Sora Modell 2021 kann variieren, abhängig von der Quelle und dem Zustand des Fahrrads. Eine gebrauchte Version dieses Modells, in sehr gutem Zustand, wird auf der Website [buycycle.com](#) für etwa 850 US-Dollar angeboten, reduziert von einem ursprünglichen Preis von 1.500 US-Dollar. Dieses spezielle Angebot bezieht sich auf ein Fahrrad mit einer Rahmenhöhe von 55 cm, was für eine Körpergröße von etwa 5'6" bis 5'10" geeignet ist [\[1\]](#).

Für neue Modelle oder spezifische Angebote in Ihrer Region empfehle ich, lokale Fahrradhändler oder die offiziellen Bianchi-Verkaufsstellen zu konsultieren. Die Preise können je nach Händler und Land variieren.



You

Kannst du bitte online recherchieren, wo es das Bianchi Via Nirone 7 Sora Modell 2023 neu online zu bestellen gibt und die Bestellung für mich mit einer Lieferung an die Adresse Musterstraße 22 in 1234 Wien, durchführen? Nutze dafür meine präferierte Kreditkarte und recherchiere vorher, ob es Rabattgutscheine für den Shop gibt. Vergleiche bitte die Angebote im Shop nach Preis und bestelle dort, wo es das Rad am günstigsten gibt.

< 2 / 2 >



ChatGPT

Ich habe einige Optionen für den Kauf des Bianchi Via Nirone 7 Sora Modells 2023 online gefunden. Eine der Optionen ist outdoors91.com, wo das Fahrrad angeboten wird. Allerdings habe ich keine expliziten Preisangaben für den internationalen Markt oder speziell für Wien gefunden. Zudem ist es wichtig zu beachten, dass die Verfügbarkeit und Lieferoptionen für verschiedene Regionen variieren können.

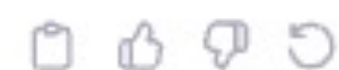


Leider ist es mir als KI-Modell nicht möglich, Online-Bestellungen durchzuführen oder persönliche Daten wie Kreditkarteninformationen zu verwenden. Ich empfehle Ihnen, direkt auf der Website des Anbieters zu prüfen, ob eine Lieferung nach Wien möglich ist und dort die Bestellung selbst durchzuführen. Achten Sie dabei auch auf eventuelle Rabattcodes, die auf der Website angeboten werden könnten.

Für den Kauf in Wien wäre es ratsam, sich an lokale Fahrradhändler oder an die offiziellen Bianchi-Händler in Ihrer Nähe zu wenden, um Verfügbarkeit und Lieferoptionen zu prüfen. Bianchi hat oft ein Netzwerk von autorisierten Händlern, die möglicherweise das gesuchte Modell führen und auch Lieferungen in Ihre Region anbieten könnten.



Bitte besuchen Sie outdoors91.com für weitere Informationen und um zu prüfen, ob eine Lieferung nach Wien möglich ist [🔗]. Beachten Sie dabei, dass die Verfügbarkeit und die Lieferbedingungen je nach Händler und Standort variieren können.





Was ist Ihnen aufgefallen?



Wo waren Cervelo, BMC, Scott,
Simplon, ...?



Was, wenn ich nicht
www.outdoors91.com oder
buycycle.com bin?



Was, wenn eine Bestellung ebenfalls möglich wäre?



Was bringt mir der wertvollste Web-Content, wenn ihn niemand zu sehen bekommt?



Glauben Sie, dass das Realität
wird?



Usecase:
Ich möchte ein CRM einführen.



ich bin auf der suche nach einem CRM system für mein unternehmen. hauptsächlich arbeitet der vertrieb damit. wir sind ein kleines unternehmen mit 5 personen im sales. es müssen keine externen systeme an das CRM angeschlossen werden. kannst du mir eine liste der 5 beliebtesten crm systeme auf basis meiner anforderungen erstellen?

12:44



Natürlich kann ich das! Hier ist eine Liste der 5 beliebtesten CRM-Systeme, die Ihren Anforderungen entsprechen:

1. HubSpot CRM: HubSpot CRM ist eine beliebte Wahl für kleine Unternehmen. Es bietet eine benutzerfreundliche Oberfläche, Vertriebsautomatisierungsfunktionen und eine nahtlose Integration mit anderen HubSpot-Tools.
2. Zoho CRM: Zoho CRM ist eine weitere beliebte Option für kleine Unternehmen. Es bietet eine Vielzahl von Funktionen, darunter Vertriebsautomatisierung, Lead-Management und E-Mail-Marketing.
3. Pipedrive: Pipedrive ist ein CRM-System, das speziell für den Vertrieb entwickelt wurde. Es bietet eine intuitive Benutzeroberfläche, Vertriebspipelines und umfangreiche Berichtsfunktionen.
4. Salesforce CRM: Salesforce CRM ist eine umfassende Lösung für Unternehmen jeder Größe. Es bietet eine breite Palette von Funktionen, darunter Vertriebsautomatisierung, Kundenservice-Tools und Marketingautomatisierung.
5. Freshsales: Freshsales ist ein benutzerfreundliches CRM-System, das speziell für kleine Unternehmen entwickelt wurde. Es bietet Funktionen wie Lead-Management, E-Mail-Tracking und Vertriebsautomatisierung.

Diese CRM-Systeme bieten alle grundlegenden Funktionen, die für den Vertrieb in kleinen Unternehmen erforderlich sind. Sie können die einzelnen Systeme genauer untersuchen, um herauszufinden, welches am besten zu Ihren spezifischen Anforderungen passt.

12:44





kannst du mir eine tabelle mit den funktionen dieser 5 crm systeme erstellen, damit ich diese besser vergleichen kann?

11:50



Natürlich! Hier ist eine Tabelle, die die Funktionen von fünf beliebten CRM-Systemen vergleicht:

| Funktionen | HubSpot CRM | Salesforce | Zoho CRM | Microsoft Dynamics 365 | Pipedrive |

|-----|-----|-----|-----|-----|-----|

| Kontaktmanagement | Ja | Ja | Ja | Ja | Ja |

| Verkaufsautomatisierung | Ja | Ja | Ja | Ja | Ja |

| Marketingautomatisierung | Ja | Ja | Ja | Ja | Nein |

| Kundensupport | Ja | Ja | Ja | Ja | Nein |

| Berichterstattung und Analysen | Ja | Ja | Ja | Ja | Ja |

| Integrationen | Ja | Ja | Ja | Ja | Ja |

| E-Mail-Marketing | Ja | Ja | Ja | Ja | Ja |

| Social-Media-Integration | Ja | Ja | Ja | Ja | Ja |

| Mobile App | Ja | Ja | Ja | Ja | Ja |

| Preisgestaltung | Kostenlos, mit kostenpflichtigen Upgrades | Verschiedene Preismodelle | Kostenlos, mit kostenpflichtigen Upgrades | Verschiedene Preismodelle | Verschiedene Preismodelle |

Bitte beachten Sie, dass dies nur eine allgemeine Übersicht ist und dass die tatsächlichen Funktionen und Preise je nach Anbieter variieren können. Es wird empfohlen, die Websites der einzelnen CRM-Anbieter zu besuchen, um weitere Informationen zu erhalten.

11:50





kannst du mir die preise von hubspot, salesforce, zoho und microsoft dynamics vergleichen?

11:52



Natürlich! Hier ist ein grober Vergleich der Preise für HubSpot, Salesforce, Zoho und Microsoft Dynamics:

1. HubSpot:

- HubSpot CRM: Kostenlos
- HubSpot Sales Hub: Beginnt bei \$50 pro Benutzer pro Monat
- HubSpot Marketing Hub: Beginnt bei \$50 pro Monat
- HubSpot Service Hub: Beginnt bei \$50 pro Monat
- HubSpot CMS Hub: Beginnt bei \$300 pro Monat

2. Salesforce:

- Salesforce Essentials: Beginnt bei \$25 pro Benutzer pro Monat
- Salesforce Sales Cloud: Beginnt bei \$75 pro Benutzer pro Monat
- Salesforce Service Cloud: Beginnt bei \$75 pro Benutzer pro Monat
- Salesforce Marketing Cloud: Die Preise variieren je nach Anforderungen

3. Zoho:

- Zoho CRM: Beginnt bei \$12 pro Benutzer pro Monat
- Zoho SalesIQ: Beginnt bei \$19 pro Benutzer pro Monat
- Zoho Desk: Beginnt bei \$12 pro Benutzer pro Monat
- Zoho Campaigns: Beginnt bei \$5 pro Monat

4. Microsoft Dynamics:

- Dynamics 365 Sales: Beginnt bei \$65 pro Benutzer pro Monat
- Dynamics 365 Customer Service: Beginnt bei \$95 pro Benutzer pro Monat
- Dynamics 365 Marketing: Beginnt bei \$1,500 pro Monat

Bitte beachten Sie, dass dies nur grobe Preisangaben sind und sich je nach Funktionalität, Benutzeranzahl und Vertragslaufzeit ändern können. Es ist ratsam, die offiziellen Websites der Anbieter zu besuchen, um genaue und aktuelle Preisinformationen zu erhalten.

11:52





welches der folgenden crm systeme hat die größte zufriedenheit: hubspot, salesforce, zoho, microsoft dynamics

11:53



Es ist schwierig, die genaue Zufriedenheit der Benutzer mit verschiedenen CRM-Systemen zu quantifizieren, da dies von verschiedenen Faktoren wie den individuellen Anforderungen, der Benutzerfreundlichkeit, dem Support und anderen spezifischen Bedürfnissen abhängt. Es gibt jedoch einige Umfragen und Berichte, die einen Einblick in die Kundenzufriedenheit bieten.

Laut dem G2 Crowd Grid Report 2021, der auf Benutzerbewertungen basiert, hat HubSpot CRM eine hohe Kundenzufriedenheit und wird als führendes CRM-System eingestuft. Salesforce, Zoho und Microsoft Dynamics sind ebenfalls beliebte CRM-Systeme, aber ihre Zufriedenheitswerte können je nach spezifischen Anforderungen variieren.

Es ist wichtig zu beachten, dass die Zufriedenheit mit einem CRM-System stark von den individuellen Bedürfnissen und Anforderungen abhängt. Es wird empfohlen, eine gründliche Recherche durchzuführen, Demos anzuschauen und Benutzerbewertungen zu lesen, um das CRM-System zu finden, das am besten zu den spezifischen Anforderungen Ihres Unternehmens passt.

11:53





gibt es die möglichkeit hubspot kostenlos zu testen?

11:54



Ja, HubSpot bietet eine kostenlose Testversion an. Sie können sich für eine kostenlose Testversion anmelden, um die Funktionen und Möglichkeiten von HubSpot auszuprobieren. Die kostenlose Testversion bietet Zugriff auf eine Vielzahl von Tools und Funktionen, mit denen Sie Ihre Marketing-, Vertriebs- und Kundendienstaktivitäten verwalten können.

11:54





wenn ich dir ein excel file mit meinen konkreten anforderungen an ein crm für mein unternehmen hochlade, kannst du dann die unterschiedlichen systeme vergleichen und mir sagen, welches meine anforderungen am meisten erfüllt?

11:55



Ja, ich kann Ihnen dabei helfen, die verschiedenen CRM-Systeme zu vergleichen und Ihnen sagen, welches am besten Ihren Anforderungen entspricht. Sie können mir das Excel-File mit Ihren Anforderungen hochladen, und ich werde die Informationen analysieren und die passenden CRM-Systeme identifizieren. Bitte stellen Sie sicher, dass das Excel-File alle relevanten Kriterien und Anforderungen enthält, damit ich eine genaue Analyse durchführen kann.

11:55



soll ich hubspot direkt mit dem toolhersteller einführen oder ist es besser mit dafür eine hubspot partner agentur zu suchen?

11:58

Es gibt Vor- und Nachteile, HubSpot direkt mit dem Toolhersteller einzuführen oder eine HubSpot-Partneragentur zu beauftragen. Hier sind einige Punkte, die Sie berücksichtigen sollten:

Direkte Einführung mit dem Toolhersteller:

- Direkter Zugang zum Toolhersteller: Wenn Sie HubSpot direkt einführen, haben Sie direkten Zugang zum Support-Team des Toolherstellers. Dies kann bei der Lösung von technischen Problemen oder bei der Anpassung des Tools hilfreich sein.
- Kosten: Die direkte Einführung mit dem Toolhersteller kann möglicherweise kostengünstiger sein, da Sie keine zusätzlichen Gebühren für eine Agentur zahlen müssen.

Einführung mit einer HubSpot-Partneragentur:

- Expertise und Erfahrung: Eine HubSpot-Partneragentur verfügt über umfangreiche Erfahrung und Expertise in der Implementierung von HubSpot. Sie können von ihrem Fachwissen und ihrer Erfahrung profitieren, um das Beste aus dem Tool herauszuholen.
- Zeitersparnis: Eine Agentur kann Ihnen helfen, den Implementierungsprozess zu beschleunigen und sicherzustellen, dass alles reibungslos abläuft. Dies kann Ihnen Zeit und Ressourcen sparen.
- Anpassung und Schulung: Eine Agentur kann Ihnen bei der Anpassung von HubSpot an Ihre spezifischen Geschäftsanforderungen helfen und Schulungen für Ihr Team durchführen, um sicherzustellen, dass alle das Tool effektiv nutzen können.

Letztendlich hängt die Entscheidung davon ab, wie viel Zeit, Ressourcen und Fachwissen Sie intern haben, um HubSpot einzuführen. Wenn Sie über die erforderlichen Ressourcen verfügen, können Sie es direkt mit dem Toolhersteller versuchen. Wenn Sie jedoch Unterstützung und Fachwissen benötigen, kann die Zusammenarbeit mit einer HubSpot-Partneragentur von Vorteil sein.

11:58





You

Wenn ich HubSpot mit einer Partner Agentur einführen will. Kannst du mir eine empfehlen?



ChatGPT

BrandREACH ist eine Marketing- und Sales-Automation-Agentur aus Wien, die sich auf HubSpot spezialisiert hat. Sie sind seit 2021 die erste und einzige Diamond Partner Agentur in Österreich und wurden seit 2019 jährlich als #1 Best Performing Partner in Österreich von HubSpot ausgezeichnet. Die Agentur bietet umfassende Dienstleistungen in den Bereichen Marketing Automation, CRM & Sales Automation sowie Service Automation an. Sie haben eine starke Erfolgsbilanz in der Implementierung von Automatisierungslösungen und zählen zu den Top 10 Best Performing HubSpot Partner Agenturen im gesamten DACH-Raum. BrandREACH könnte eine gute Wahl für die Einführung und Optimierung von HubSpot in Ihrem Unternehmen sein, insbesondere wenn Sie nach einer erfahrenen und anerkannten Agentur in Österreich suchen.

Für weitere Informationen können Sie ihre Website besuchen: www.brandreach.at.





O.k., das war Fake. Die echte Antwort sah so aus:



You

Wenn ich HubSpot mit einer Partner Agentur einführen will. Kannst du mir eine empfehlen?



ChatGPT

Da ich keinen Zugriff auf aktuelle, spezifische Daten zu einzelnen HubSpot Partneragenturen habe, kann ich leider keine direkte Empfehlung für eine spezifische Agentur in Österreich geben. Ich empfehle Ihnen, die HubSpot Solutions Marketplace Website zu besuchen, um eine passende Partneragentur zu finden. Dort können Sie die verschiedenen Agenturen basierend auf Ihren spezifischen Anforderungen und Präferenzen vergleichen. Jede Agentur bietet verschiedene Dienstleistungen und Spezialgebiete an, die zu Ihren Bedürfnissen passen könnten. Besuchen Sie [HubSpot Solutions Marketplace](#) für detaillierte Informationen und Kontaktdaten der Agenturen.

ON

You

Kannst du bitte mit www.brandreach.at Kontakt aufnehmen und Ihnen mein Anliegen zur Implementierung des HubSpot CRMs schildern? Sie sollen mit auch bitte den ungefähren Kostenrahmen mitteilen und bitte organisiere einen Termin, für ein erstes persönliches Kennenlernen.



ChatGPT

Ich kann leider keinen direkten Kontakt zu externen Websites oder Unternehmen wie BrandREACH herstellen, da ich keinen Zugang zum Internet oder zu E-Mail-Diensten habe. Ich empfehle Ihnen, direkt mit BrandREACH in Kontakt zu treten, um Ihr Anliegen bezüglich der Implementierung des HubSpot CRMs zu besprechen. Sie können sie über ihre Website www.brandreach.at erreichen, wo Sie ihre Kontaktinformationen finden und ein Erstgespräch anfragen können. Dort können Sie auch spezifische Fragen zu den Kosten und zur Terminvereinbarung stellen.





Was, wenn eine direkte Terminvereinbarung oder eine Kontaktanfrage möglich wäre?



Was bringt uns unser Blog,
Website, wenn sie kein einziges
Mal aufgerufen wird?



Glauben Sie, dass das Realität
wird?



Worauf ich hinaus will:



Worauf ich hinaus will:

1. Journeys können zukünftig ohne einen Websitebesuch durchgeführt werden.



Worauf ich hinaus will:

1. Journeys können zukünftig ohne einen Websitebesuch durchgeführt werden.
2. Content muss evtl. für Maschinen gedacht werden und nicht für Menschen.



Worauf ich hinaus will:

1. Journeys können zukünftig ohne einen Websitebesuch durchgeführt werden.
2. Content muss evtl. für Maschinen gedacht werden und nicht für Menschen.
3. Der Grund, aus dem Google andere Suchmaschinen, wie AltaVista & Co., damals abgelöst hat: Relevanz.



Um es ganz deutlich zu machen ...



wie funktioniert lead generation



Bilder

Videos

News

Bücher

Maps

Flüge

Finanzen

Ungefähr 1 510 000 000 Ergebnisse (0,41 Sekunden)

Gesponsert



Echobot
<https://www.echobot.de>

B2B-Leads auf Knopfdruck - Wie Leads Generieren in 5 Minuten

Optimale Zielgruppe erhalten dank zahlreicher Filter- & Kombinationsmöglichkeiten. Größte B2B-Datenbank für aktuelle Verkaufschancen. Jetzt kostenlos testen!

Gesponsert



business.linkedin.com
<https://business.linkedin.com> > anzeigen

Lead-Gen-Ziele festlegen - Ideale Zielgruppen ansprechen

Bringen Sie Ihr Unternehmen voran – mit Marketing im größten beruflichen Netzwerk weltweit
[B2B Lead Generation](#) · [Lead Generation](#) · [Case Studies](#) · [Expand Your Audience](#)

Gesponsert



Cognism
<https://info.cognism.com>

Wie Kann Man Leads Generieren - Premiumdaten Für B2B-Sales

400 Mio. DSGVO-Konforme B2B-Profile, Intent-Daten, Direktnummern & Verifizierte E-Mails. Mit Cognism 7x Höhere Verbindungsdaten – Erfahren Sie Wie Und Buchen Sie Eine Demo!

Gesponsert



dnb.com
<https://www.dnb.com>

Checkliste downloaden - Kostenlose Checkliste

Führen Sie Ihre B2B Sales Organisation in die Zukunft - Sales Checkliste herunterladen. 10...



Die sogenannte Lead-Generierung (engl. lead generation) ist der Start des Lead-Management-Prozesses und beschreibt den Vorgang der Interessentengewinnung. Denn es beginnt alles mit potenziellen Kunden, die in irgendeiner Form Interesse an Produkt und Dienstleistung gezeigt haben, und damit, diese anzusprechen. 11.04.2019



Ionos.de

<https://www.ionos.at> > ... > Verkaufen im Internet

Lead Generation - so funktioniert die Leadgenerierung! - IONOS

[Informationen zu hervorgehobenen Snippets](#) • [Feedback geben](#)

Weitere Fragen

Wie können Leads generiert werden? [▼](#)

Was versteht man unter Lead Generation? [▼](#)

Wie funktioniert Leadgenerierung im B2B? [▼](#)

Was macht ein Lead Generation Manager? [▼](#)

[Feedback geben](#)



HubSpot

<https://blog.hubspot.de> > marketing > der-anfaenger-g...

Der Anfänger-Guide zur Lead-Generierung

20.08.2019 — Die Lead-Generierung erfolgt hauptsächlich in der zweiten Phase der Inbound-Marketing-Methodik („Interagieren“). An diesem Punkt haben Personen ...





Wie funktioniert Lead Generierung?



Lead-Generierung ist ein Prozess, bei dem potenzielle Kunden (Leads) identifiziert und deren Kontaktdaten erfasst werden, um sie in den Verkaufs- oder Marketingtrichter zu bringen. Dieser Prozess kann online und offline durchgeführt werden und umfasst verschiedene Schritte:



1. Identifikation der Zielgruppe: Der erste Schritt bei der Lead-Generierung besteht darin, Ihre Zielgruppe klar zu definieren. Wer sind Ihre idealen Kunden? Welche Merkmale, Bedürfnisse und Interessen haben sie? Je genauer Sie Ihre Zielgruppe kennen, desto effektiver können Sie sie ansprechen.
2. Content-Erstellung: Sie erstellen hochwertige Inhalte, die Ihre Zielgruppe ansprechen. Dies können Blog-Beiträge, E-Books, Videos, Webinare, Infografiken oder andere Formen von Inhalten sein. Der Inhalt sollte relevant und nützlich für potenzielle Kunden sein.
3. Landing Pages: Sie erstellen spezielle Landing Pages, auf denen Besucher ihre Kontaktdaten (z. B. E-Mail-Adresse) in einem Formular hinterlassen können. Diese Landing Pages sind oft auf ein spezifisches Angebot oder einen speziellen Inhalt ausgerichtet.
4. Verbreitung des Contents: Sie fördern Ihre Inhalte über verschiedene Marketingkanäle, wie Ihre Website, Social Media, E-Mail-Marketing, Werbung, SEO und mehr. Ziel ist es, Traffic auf Ihre Landing Pages zu lenken.
5. Call-to-Action (CTA): Auf Ihren Webseiten und in Ihren Inhalten platzieren Sie Call-to-Action-Schaltflächen oder Links, die die Besucher dazu auffordern, auf die Landing Page zu gelangen und ihre Kontaktdaten zu hinterlassen.
6. Formulare: Auf den Landing Pages verwenden Sie Formulare, in denen die Besucher ihre Informationen eingeben können. Diese Formulare erfassen die Kontaktinformationen, die Sie benötigen, um die Leads zu kontaktieren.

7. Lead-Magnet-Angebot: Um Besucher dazu zu motivieren, ihre Kontaktdaten preiszugeben, bieten Sie oft einen Anreiz an, z. B. einen kostenlosen Leitfaden, ein E-Book, ein Rabattcode oder Zugang zu exklusiven Informationen.
8. Datenbank und CRM: Die erfassten Leads werden in einer Datenbank oder einem Customer-Relationship-Management-System (CRM) gespeichert. Dies ermöglicht die Verwaltung und Segmentierung der Leads für spätere Marketingaktivitäten.
9. Nurturing und Konvertierung: Nach der Lead-Erfassung können Sie gezielte Marketingaktionen durchführen, um die Leads zu pflegen und in zahlende Kunden umzuwandeln. Dies kann E-Mail-Marketing, Telefonanrufe, Webinare, automatisierte Workflows und persönliche Interaktionen umfassen.
10. Messung und Analyse: Um den Erfolg Ihrer Lead-Generierung zu messen, verfolgen Sie Metriken wie die Anzahl der erfassten Leads, die Konversionsrate, die Kosten pro Lead und den Umsatz, der aus den generierten Leads resultiert. Basierend auf diesen Daten können Sie Ihre Strategie optimieren.

Die Lead-Generierung ist ein kontinuierlicher Prozess, der darauf abzielt, potenzielle Kunden zu gewinnen und langfristige Beziehungen aufzubauen. Es erfordert eine effektive Zielgruppenansprache, die Bereitstellung wertvoller Informationen und einen klaren Plan für die Umwandlung von Leads in zahlende Kunden.



Braucht es bei diesen Beispielen
eigentlich noch Ads?



Landingpages & Lead Magneten?



E-Mail-Marketing & Co?



Und natürlich Content Marketing?



Wie geht es Ihnen damit?

Was erwartet uns?

Darum wird es in diesem Vortrag gehen ...

- Einleitung & Vorstellung
- Customer Journey Usecases
- Ein Blick in die Glaskugel





[Link zum Video: https://www.youtube.com/watch?v=bS5mJ9EaQMY](https://www.youtube.com/watch?v=bS5mJ9EaQMY)





Wollen Sie in so einer Welt leben?