



Erfolg durch integrierte Lösungen zur Marketinganalyse

Veröffentlicht
März 2016

Themen
Messung

Werbetreibenden stehen heute eine ganze Reihe von Analysetools zur Verfügung, mit deren Hilfe sie zahlreiche Kundeninformationen gewinnen. Diese auszuwerten, ist keine einfache Aufgabe. Eine neue Studie von Forrester Consulting zeigt nun, wie Unternehmen Analysetools im Marketing erfolgreich einsetzen, um optimale Nutzererfahrungen zu schaffen.

think with **Google**

Heutzutage erwarten Nutzer, dass sie mit ihren Smartphones, Tablets und Laptops jederzeit und überall alle gewünschten Informationen abrufen können. In diesen entscheidenden Momenten erreichen Werbetreibende potenzielle Kunden besser denn je und können sie direkt ansprechen. Gleichzeitig sagen diese Momente auch viel über das Nutzerverhalten aus. Allerdings lassen sich diese wertvollen Daten nur mit effektiven Marketinganalysen gewinnbringend auswerten.

Um mehr darüber zu erfahren, wie Werbetreibende die Leistung ihrer Marketingprogramme messen und welche Analysetools sie einsetzen, hat Google bei Forrester Consulting eine Studie in Auftrag gegeben, in deren Rahmen 150 Führungskräfte aus den Bereichen Marketing-, Analyse- und Informationstechnologie befragt wurden. Die Ergebnisse zeigen, wie erfolgreiche Werbetreibende dank integrierter Analysetools von den erfassten Nutzerdaten profitieren.

Die wichtigsten Erkenntnisse:

- **Unternehmensziele als Basis für Geschäftserfolg:** 53 % der Umfragebeteiligten, die sich als "erfahrene Werbetreibende" bezeichneten, gaben an, dass sie sich an bewährten Messwerten orientieren, die in direktem Zusammenhang mit den Unternehmenszielen stehen. Diese Unternehmen erreichen ihre Marketingziele mit einer dreifach höheren Wahrscheinlichkeit als andere.
- **Erfolg durch die richtigen Marketingtools:** Nur 26 % aller Werbetreibenden, die an der Studie teilnahmen, waren der Meinung, dass sich ihre Tools zur Marketinganalyse effizient und problemlos miteinander einsetzen lassen. Die Werbetreibenden mit integrierten Marketinglösungen übertrafen in der Regel die gesetzten Umsatzziele.
- **Leistungssteigerung durch integrierte Marketinganalyseplattformen:** Erfahrene Werbetreibende, die integrierte Lösungen aus einer Kombination von fünf oder mehr Tools zur Marketinganalyse einsetzen, steigern die Gesamtleistung ihrer Marketingprogramme mit einer um 39 % höheren Wahrscheinlichkeit.

Weitere Informationen zur Verbesserung der Marketingleistung durch Analyselösungen finden Sie in der vollständigen Studie "Discover How Marketing Analytics Increases Business Performance".

Herunterladen

Discover How Marketing Analytics Increases Business Performance

→

26%

Der befragten Werbetreibenden gaben an, dass ihre **Tools zur Marketinganalyse** sich effizient miteinander einsetzen lassen.