

# Fue/d

## Voordelen marketing automation

Er zijn veel verschillende manieren om marketing automation te gebruiken ter ondersteuning van je marketingstrategie. Maar wat zijn nu in de praktijk de meest voorkomende voordelen?

### Inzicht in de customer journey

Alle interactiemomenten met de klanten en potentiële klanten worden bijgehouden. Hierdoor krijg je meer inzicht in de klantreis van jouw doelgroep als het gaat om de aanschaf van jouw product of dienst.

01

### Inzicht

Je krijgt inzicht in de behoeften van de individuele relaties en daarmee van specifieke doelgroepen. Op basis van deze eigenschappen kun je waarde toevoegen aan de ontvanger door het delen van kennis, ervaring en aanbiedingen middels geautomatiseerde berichten die aansluiten bij deze eigenschappen en interesses.

02

### Klantenbinding

De klant krijgt die informatie te zien die voor hem of haar relevant is. Deze relevantie wordt als waardevol ervaren, waardoor klanten het contact met je bedrijf positiever beoordelen. Dat is de basis voor een grotere klantenbinding en voor meer cross sell mogelijkheden.

03

### Afstemming marketing en sales

Vaak werken beide afdelingen zelfstandig en niet zelden loopt dat langs elkaar heen. Door te werken vanuit één proces, ondersteund door één geïntegreerd systeem zijn de partijen op de hoogte van de totale klantreis en de onderliggende behoeften, ongeacht de fase in het koopproces. Daardoor kan efficiënt en op het juiste moment actie worden ondernomen.

04

### Hogere conversie

Marketing automation helpt je om je klanten gericht en op het juiste moment te benaderen, wat resulteert in een hogere conversie van de call to actions.

05

### Tijdbesparing

Als alle onderdelen goed zijn ingesteld, gaan veel stappen automatisch. Hierdoor kun je weer extra tijd in andere marketing onderdelen steken. Dat zorgt voor een efficiënte uitvoering van de marketing strategie en verhoogde productiviteit.

06