

KI-gestützte B2B Akquise Lösung Cognism

Wie Cognism Mailtastic zur Webinar Anmeldung
nutzte und damit 100e neue Leads generierte





Das Unternehmen



Cognism ist die weltweit beste All-in-One-Lösung für die global konforme Akquise. Sie versorgt Unternehmen mit konformen Geschäftskontaktdaten und eine Reihe von Tools zur Unterstützung des Sales.

Das 2015 in Großbritannien gegründete Unternehmen Cognism hat ein rasantes Wachstum erlebt und seine Aktivitäten in Europa und den USA ausgeweitet. Als SaaS-Plattform bereitgestellt, unterstützt Cognism derzeit über 500 Go-to-Market-Teams dabei, mehr ihrer idealen Kunden zu erreichen, genau dann, wenn sie diese am meisten benötigen.

Finden Sie heraus, wie die KI-gestützte Akquisitions Lösung Mailtastic verwendet hat, um:

-  ihre Webinar-Anmeldekonversionsrate um 25 % zu erhöhen
-  100e neue Leads aus ihrer eBook-Kampagne zu generieren
-  die unternehmensweiten E-Mail-Klickraten um 10 % zu verbessern
-  E-Mail-Signatur-Marketingkampagnen personalisiert nach Abteilung zu erstellen

Die Herausforderung



Alice de Courcy ist Marketingleiterin bei Cognism.

Sie sprach mit uns über die Probleme, die sie dazu veranlasst haben, die Zusammenarbeit mit Mailtastic durchzusetzen:

„Als ich zu Beginn in das Marketing-Team von Cognism kam, wurde mir klar, dass es einige Probleme gab, die gelöst werden mussten. Zunächst einmal kamen unsere Inhalte nicht oft genug bei dem richtigen Publikum an. Da es sich bei Cognism um ein Scale-Up-Unternehmen handelt, hatte ich kein riesiges Marketingbudget, mit dem ich spielen konnte, und der ROI stand im Vordergrund. Ich fragte mich, ob es eine kostengünstigere Alternative zu den teureren Werbeplattformen gab, mit denen wir unsere Inhalte ausliefern und mehr von unseren idealen Kunden ansprechen könnten.

Zweitens haben wir bei Cognism ein großes Outbound-Vertriebsteam. Unsere SDRs versenden Hunderte von E-Mails pro Tag. Ich hatte eine Idee: Was wäre, wenn wir unsere E-Mail-Signaturen zu einem Werbekanal für unsere Inhalte machen könnten? Es schien mir, dass dies eine gute Gelegenheit war, die genutzt werden sollte.

Und schließlich waren unsere E-Mail-Signaturen offen gesagt ein Chaos! Jeder benutzte andere Schriftarten, Logos und Bilder. Das war sehr schlecht für unser Branding. Ich wollte ein Werkzeug finden, das mir hilft, unsere Signaturen im gesamten Unternehmen zu standardisieren.“

Die Lösung

Alice entdeckte Mailtastic, nachdem sie den Markt erforscht hatte.

„Ich habe mir verschiedene E-Mail-Signatur-Tools angesehen, darunter einige Marktführer. Mailtastic war einer von ihnen, aber es wurde bald klar, dass es das Beste war, was angeboten wurde. Für mich hat Mailtastic die perfekte Balance zwischen Funktionalität und Kosten gefunden. Es hat alle Funktionen, die ich wollte, zu einem sehr wettbewerbsfähigen Preis. Es hatte das Potenzial, einen starken ROI zu erzielen.“

Alice de Courcy
Leiterin Marketing,
Cognism



Alice meldete sich bei Mailtastic an und integrierte es in den E-Mail-Anbieter von Cognism. Sie sagte folgendes über den Onboarding-Prozess:

„Der Aufbau war extrem einfach. Mailtastic hat ein sehr gutes CS-Team und so war der Einstiegs- und Implementierungsprozess schmerzlos. Sie waren unglaublich entgegenkommend und nichts war zu viel Mühe. Wir führten innerhalb von 2 Wochen Kampagnen mit dem Tool durch.“

Alice war sehr beeindruckt von der Benutzerfreundlichkeit von Mailtastic. Sie sagt:

„Das Schöne an Mailtastic ist, dass es sehr einfach zu benutzen ist! Es ist wirklich kein Aufwand, Banner und Links hochzuladen und Kampagnen zu aktivieren. Es ist alles sehr lückenlos. Tatsächlich musste ich das CS-Team von Mailtastic seit der Einführung nicht mehr kontaktieren, weil alles so benutzerfreundlich ist!“

Alice de Courcy
Leiterin Marketing,
Cognism



Die Ergebnisse

Alice war es wichtig, die Vorteile aufzulisten, die Mailtastic für Cognism erbracht hat.

- ✓ *„Wir verwenden Mailtastic, um für unsere monatlichen Webinare zu werben. Die Ergebnisse dieser Kampagnen waren fantastisch. Die Conversionsrate von der Anmeldung zur Opportunity beträgt 25 %. Mailtastic ist jetzt einer unserer Top 3 Kanäle für die Generierung von Webinar-Anmeldungen.“*

- ✓ *„Außerdem haben wir vor kurzem ein eBook über Verkauf und Marketing veröffentlicht. Auch hier haben wir Mailtastic verwendet, um das eBook in den E-Mail-Signaturen unserer Firma zu bewerben. Das Tool generierte über 100 Leads für diese eine Kampagne.“*
- ✓ *„Es gibt auch noch andere Vorteile. Mit Mailtastic können wir Kampagnen für verschiedene Abteilungen innerhalb unseres Unternehmens erstellen, so dass wir verschiedene Inhalte zur gleichen Zeit promoten. Mit diesem Ansatz konnten wir die Klickrate auf unseren E-Mail-Bannern um 10 % steigern.“*

Alice hat uns ihre abschließenden Gedanken mitgeteilt:

„Mailtastic ist ein extrem vielseitiges und leistungsstarkes Tool. Es hat uns geholfen, unsere Markenbekanntheit zu verbessern, unsere Inhalte beim richtigen Publikum auszuspielen und neue Leads in unser Unternehmen zu bringen. Der ROI, den es für uns gebracht hat, ist unbestreitbar. Ich würde Mailtastic jedem Marketer empfehlen, der die E-Mails seiner Mitarbeiter in einen überzeugenden und kostengünstigen Kanal zur Lead-Generierung verwandeln möchte“.

Alice de Courcy
Leiterin Marketing, Cognism



Mailtastic kontaktieren



Cognism ist eins von vielen Unternehmen, das die Mailtastic-Plattform genutzt hat, um das volle Marketingpotenzial der täglichen E-Mails seiner Mitarbeiter auszuschöpfen. Wir können das Gleiche für Ihr Unternehmen tun! Klicken Sie einfach auf den untenstehenden Link und wir vereinbaren einen Termin für Ihre persönliche Demo.

Fordern Sie jetzt Ihre Demo an!