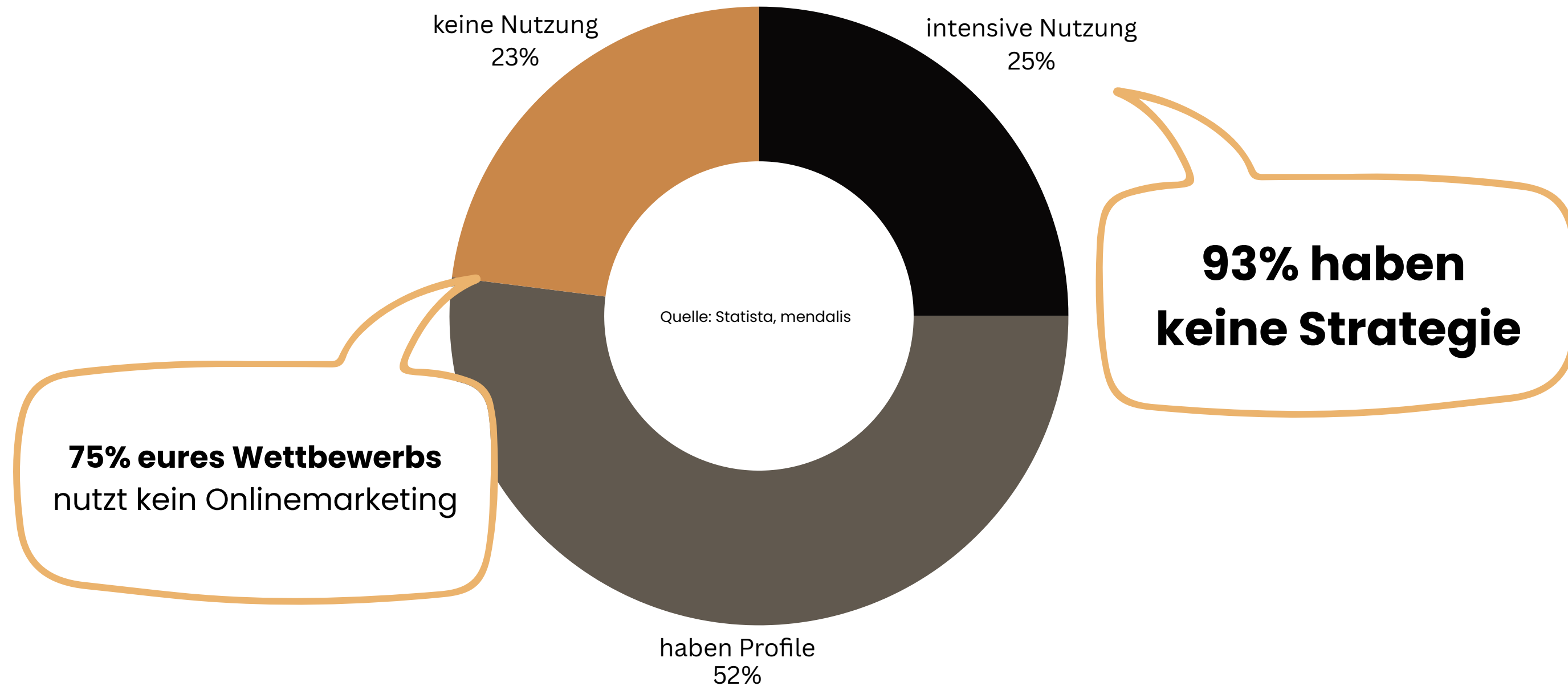


mendalis.®

Data-Based-Marketing

LEADS

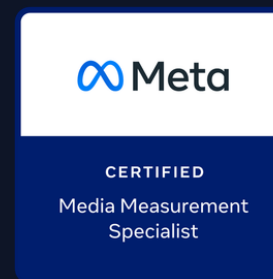
## NUTZUNG VON DATA-BASED-MARKETING



## KURZE VORSTELLUNG

# Sven Urff

- **Erstes Unternehmen** gegründet mit 16 Jahren
- Multi-Unternehmer, Speaker, Investor
- Führung von **4 Unternehmen** (SU Gruppe, SANDAU, mendalis.®, Bauunternehm.)
- **Multimillionen-Umsätze**
- Kontinuierliches **Wachstum** 50-150%, 2023 **Rekord mit 718%**
- Vollständiger Wandel vom **Offline- zum Onlineunternehmen** bei SANDAU
- Knapp **20 festangestellte Mitarbeiter**
- Unsere Kunden kommen zu **87% online** zu uns
- Über **35 Branchen** werden betreut



mendalis.®

mendalis®

# Mythen & Märchen

— aus dem Marketing —



Mythos 1:

**Als B2B-Unternehmen muss ich LinkedIn bespielen!**

Mythos 2:

**Mein Unternehmen braucht viele Follower auf Instagram!**

Mythos 3:

**Ich muss nur oft auf Social Media posten,  
dann gewinne ich neue Kunden!**

Mythos 4:

**Ich schalte nur Ads, wenn ich Kunden brauche!**

**Marketing ist  
viel mehr Handwerk  
als Kunst**

Bauchgefühl ist hier der  
schlechteste Ratgeber!































# FUNKTION DES TRACKINGS

mendalis®



# TRACKING-CHECK

mendalis.®

					
Targeting nach <b>Alter</b>					
Targeting nach <b>Region / Stadt</b>					
Targeting nach <b>Interesse &amp; Verhalten</b>					
Targeting nach Stelle und <b>Karriere-Level</b>					
Account Based Marketing - <b>ABM</b>					

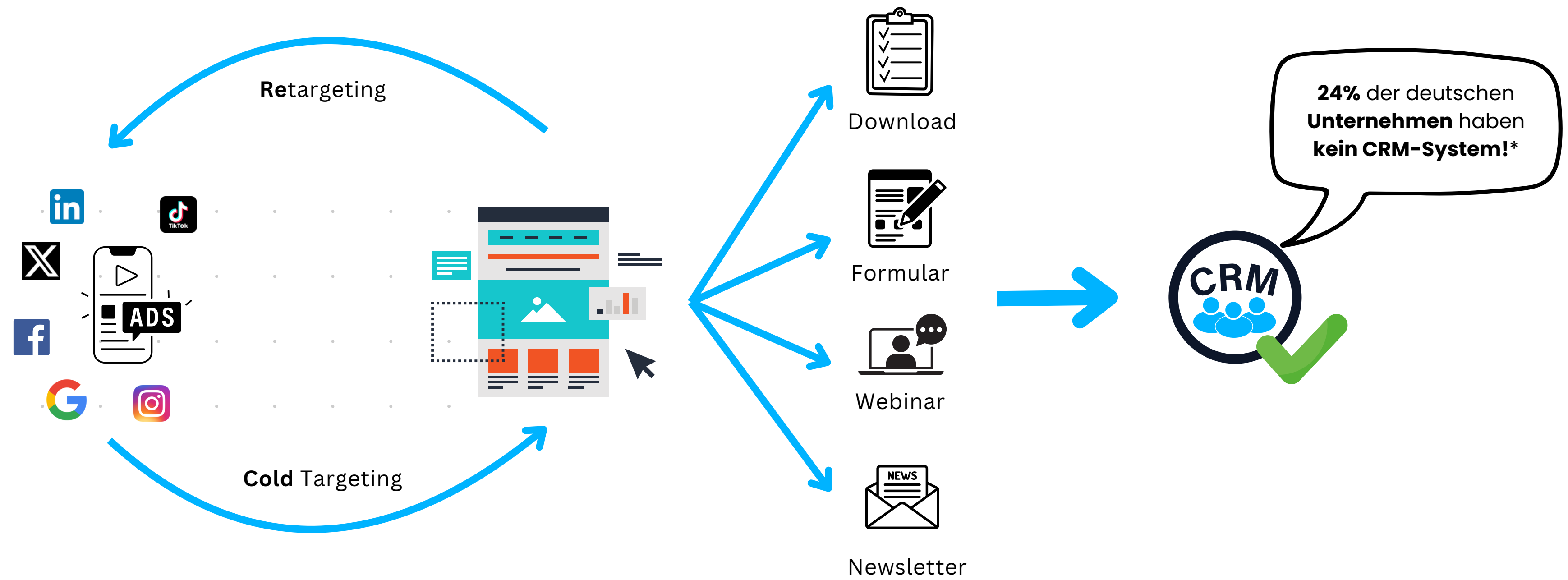
# MARKETING QUALIFIED **WARM** LEADS

Die wahre Power im Vertrieb.

Kunden kennen dein Unternehmen schon  
Kunden kennen dein Produkt / Dienstleistung schon  
Kunden interessieren sich für dein Angebot  
Du kannst helfen und brauchst nicht verkaufen  
Der Kunde ist bereit, deine Preise zu bezahlen  
Der Kunde nimmt dich eher als Experten wahr  
Der Kunde kauft gerne, du wirkst exklusiver  
Der Vertrieb führt angenehmere Gespräche  
Du hast eine viel höhere Conversion-Rate  
Deine Fluktuation im Vertrieb sinkt

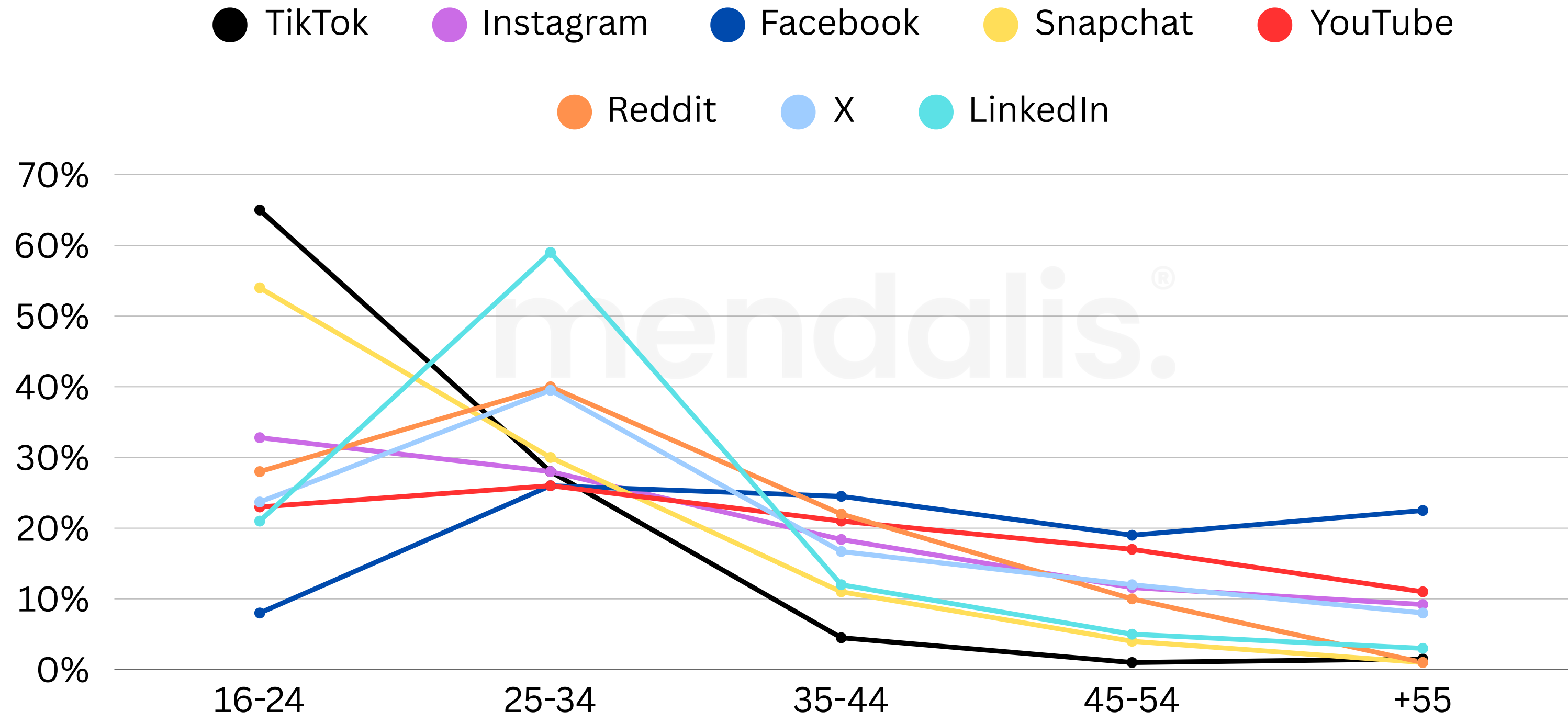


# MARKETING QUALIFIED LEADS (MQL)



\*Quelle: [https://www.cloudcomputing-insider.de/ist-ihr-crm-system-noch-auf-dem-neuesten-stand-a-561479/?utm\\_source=chatgpt.com](https://www.cloudcomputing-insider.de/ist-ihr-crm-system-noch-auf-dem-neuesten-stand-a-561479/?utm_source=chatgpt.com)

# ALTERSVERTEILUNG



# NUTZERZAHLEN IN DE NUTZERZAHLEN IN DEUTSCHLAND

mendalis.®



71 Millionen



30 Millionen



25 Millionen



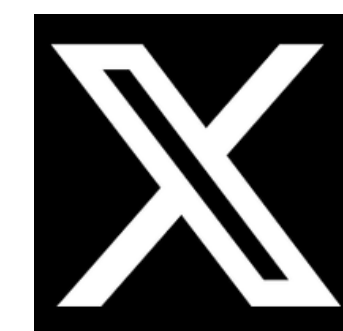
21 Millionen



17 Millionen



16 Millionen



8 Millionen



6,6 Millionen

Quelle: Sensortower, Statista, mendalis.

# PLATTFORMNUTZUNG

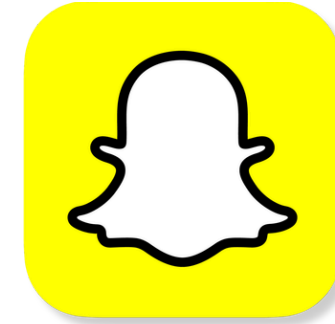
mendalis.®



95 Minuten



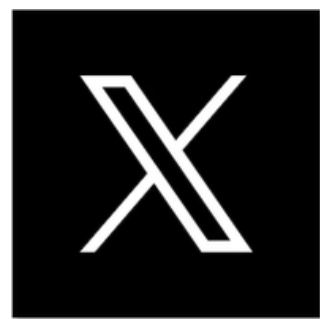
45 Minuten



24 Minuten



60 Minuten



22 Minuten



38 Minuten



15 Minuten



17 Minuten

Quelle: Sensortower, Statista, Hubspot eMarketer, Insider Intelligence, Sprout Social

# GOOGLE QUALITY SCORE

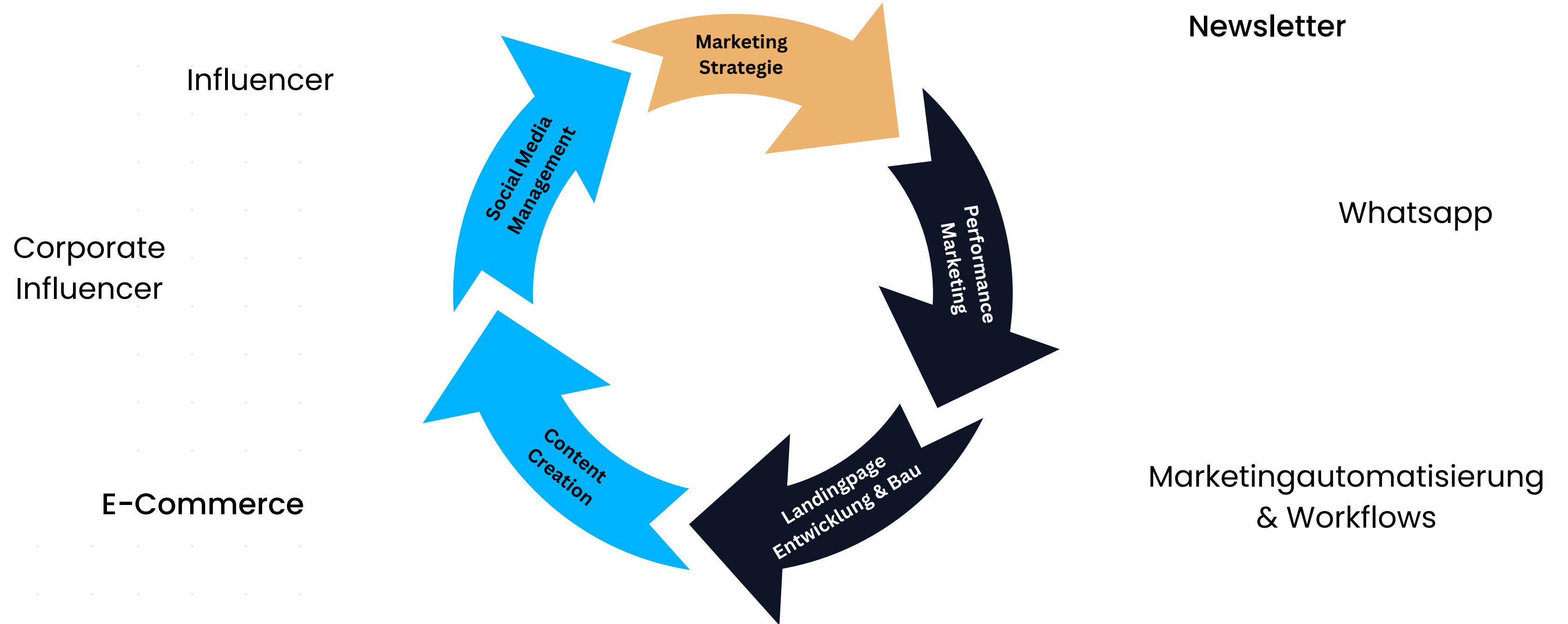
Aus schlechter Qualität kannst du dich nicht rauskaufen



# MARKETING-MIX

## DEIN MARKETING-MIX

mendalis®



# DEINE FRAGEN AN DICH

mendalis®

- Welches **konkrete Ziel** möchte ich erreichen?
- Wie kann ich dieses **Ziel messen**?
- Welche **Variablen** nehmen **Einfluss auf den Erfolg** der Kampagne?
- Was passiert, wenn die Kampagne erfolgreich ist? Habe ich einen **klaren Prozess**?
- Wohin soll meine Reise in den **nächsten 12-24 Monaten** gehen?

# DEINE FRAGEN AN DIE AGENTUR

- Wird eine individuelle Strategie ausgearbeitet? Wenn ja, wie sieht die aus?
- Habe ich die Möglichkeit das Team vorher kennenzulernen (nicht nur den Vertrieb)
- Wie läuft die Kommunikation ab? (Ehrlichkeit)
- Welches Werbebudget wird empfohlen?
- Welches Tracking wird verwendet und warum?
- Wie läuft das Reporting ab? (wöchentlich, monatlich, was wird reportet?)
- Gibt es einen Marketer als Ansprechpartner oder für jede Plattform einen anderen?
- Wie geht die Agentur vor, wenn eine Kampagne nicht funktioniert?
- Wie sieht die Spezialisierung der Agentur aus?
- Welche Leistungen bietet die Agentur an? vs. Wie viele Mitarbeiter gibt es?
- Welche Referenzen gibt es? (Branchenübergreifend!)

# PRÄSENTATION FÜR DICH

Vielen Dank für deine Aufmerksamkeit. Wenn du die Präsentation für dich nochmal in Ruhe durchgehen möchtest, kannst du dir diese über den QR-Code einfach herunterladen.



mendalis.®



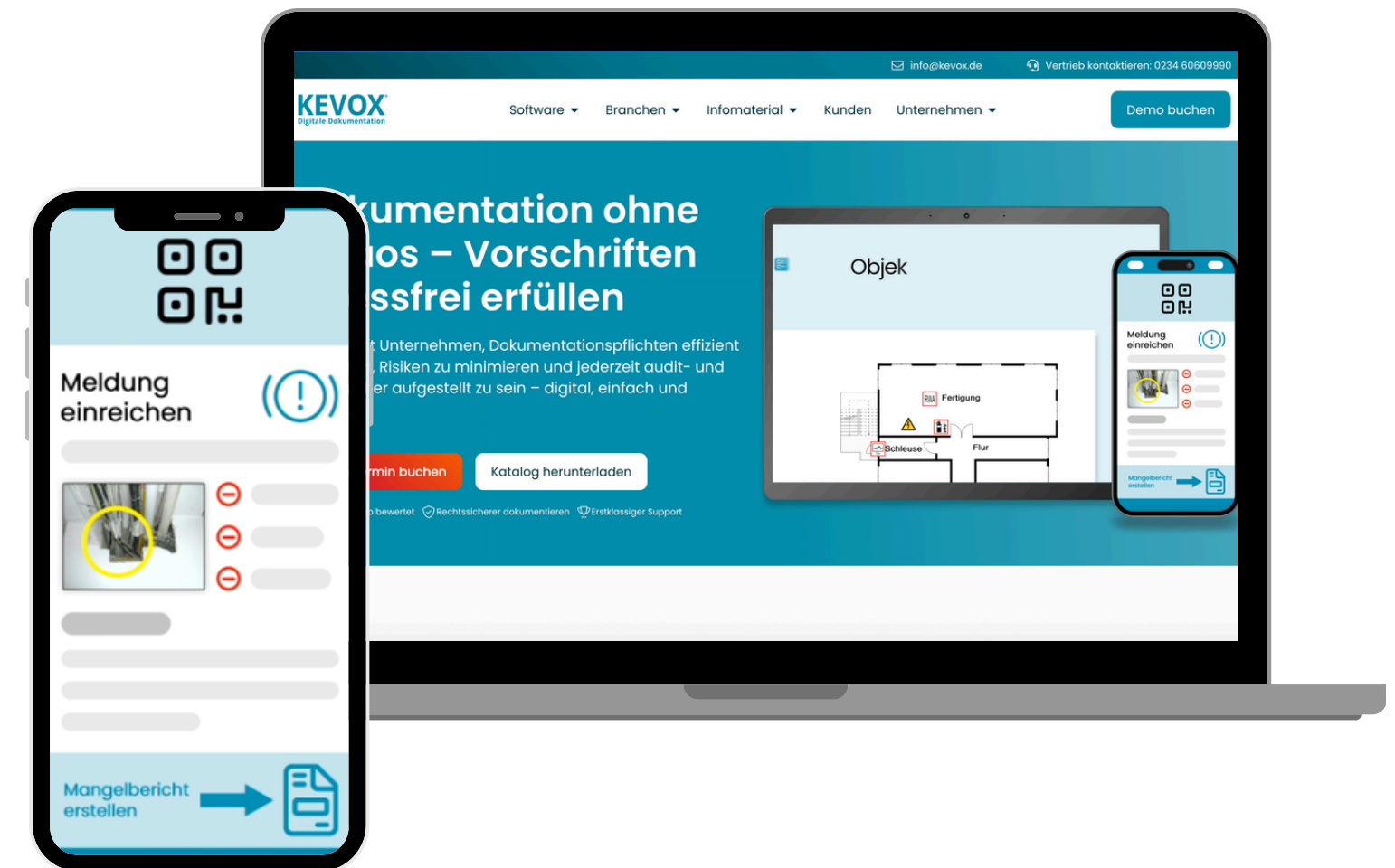
# Fallbeispiele

aus der Praxis

# CASE STUDY

mendalis®

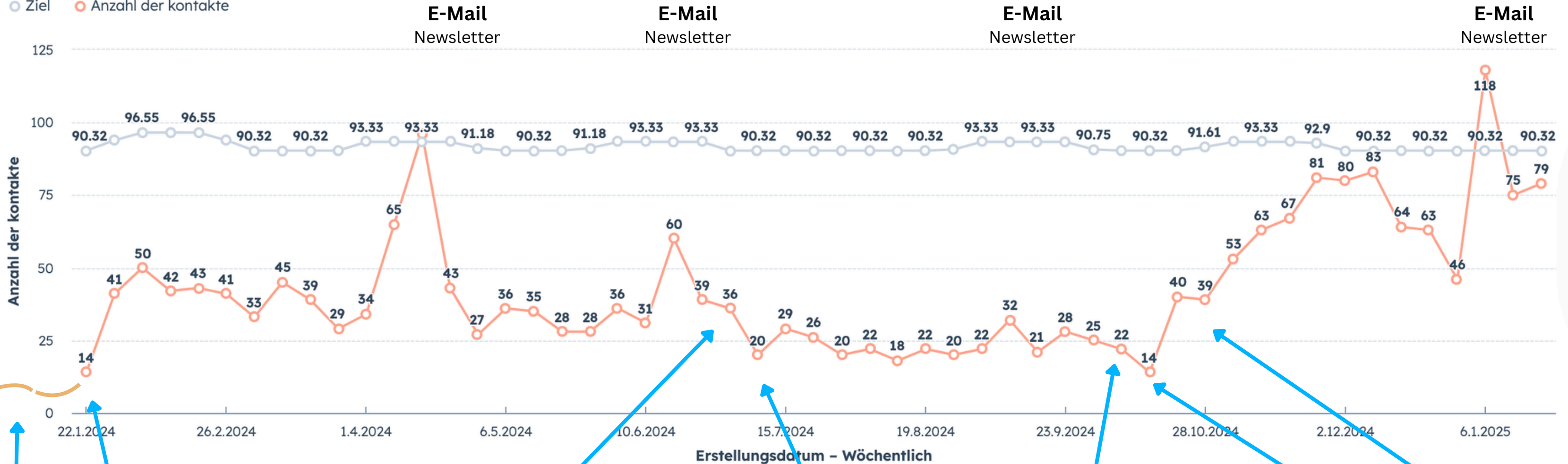
- Unternehmen: KEVOX
- Performance Marketing Optimierung über 24 Monate
- Google, LinkedIn, META
- Lead-Steigerung um 417%
- Conversion-Kosten -62%
- Webseitenbesucher x3



# CONVERSION LEAD TRACKING

Wie viele Leads kamen rein? Erstellte Kontakte pro Woche

● Ziel ● Anzahl der kontakte



Google Ads Umbau

Meta Ads Start

Meta Ads Stopp

Kundenwunsch: LinkedIn Ads Start

Unsere Empfehlung: LinkedIn Ads Stopp

Meta Ads Neu-Start

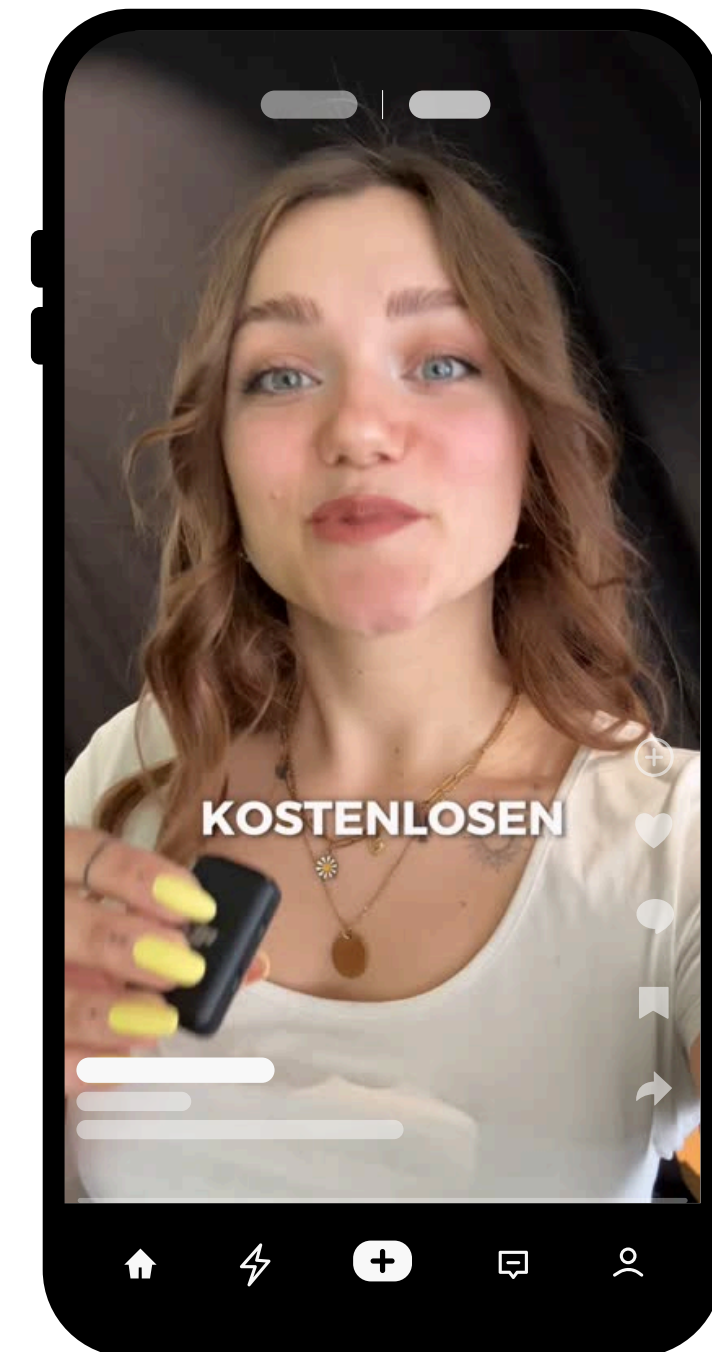
Google Ads Neu-Umbau

# CASE STUDY

mendalis®

- Unternehmen: mendalis
- Ziel: Webinaranmeldungen
- Kanal: META & TikTok
- Laufzeit: ca. 4 Wochen
- 60 Anmeldungen über diese Ad
- Kosten: 5,33 € pro Anmeldung

**Return on AdSpend: 78x**

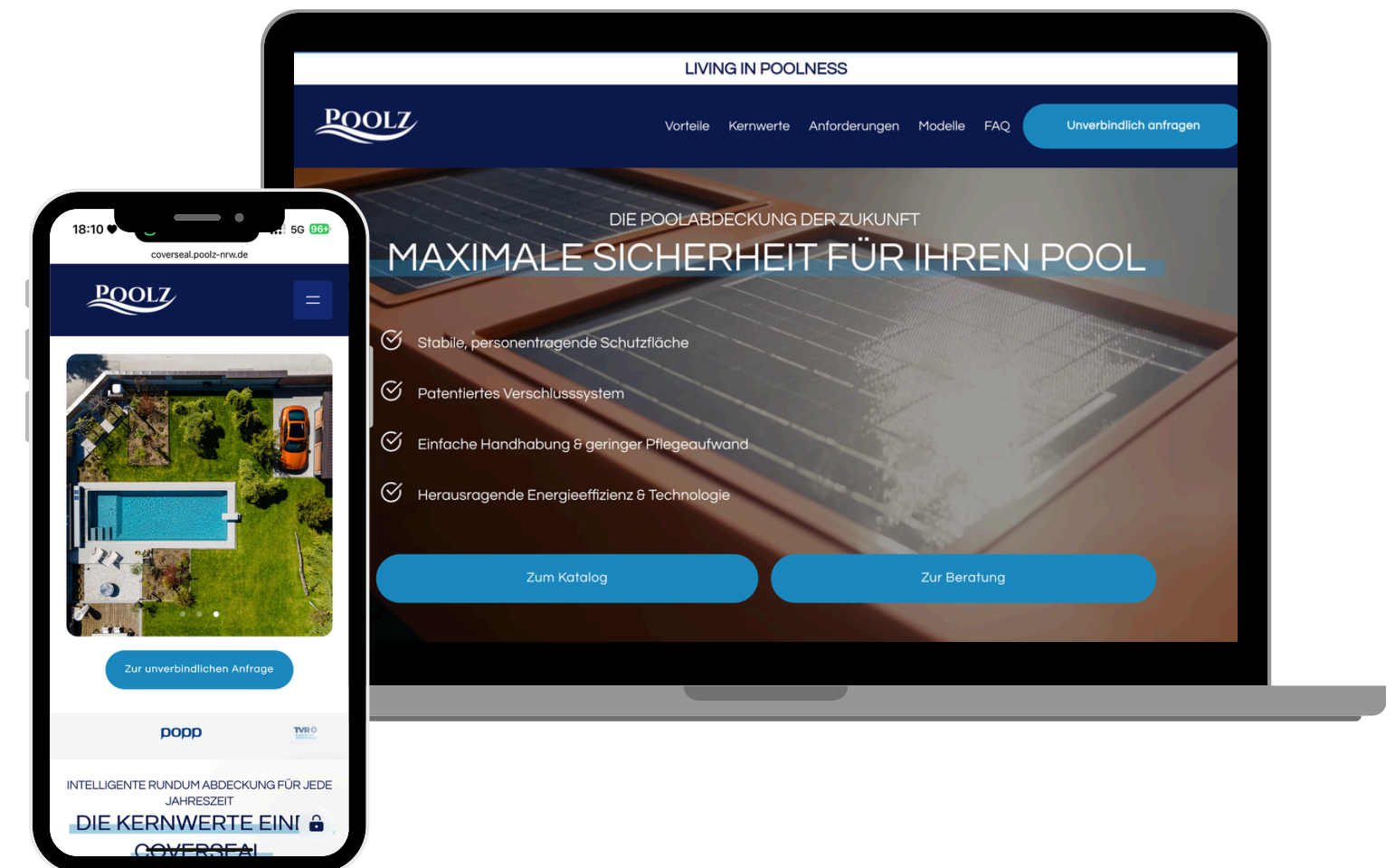


# CASE STUDY

mendalis®

- Start mit Performance Marketing Strategie
- Fokus: META Ads
- Multi-Creative-Ansatz
- Data-Based-Marketing
- AdSpend: ca. 2.500 €
- Leads: 140-180 pro Monat
- Conversion-Rate: 10-15%
- Umsatz: 260k-380k pro Monat

**ROAS: 112 ROI: 50**



# LANDSCAPE CREATIVES

mendalis®



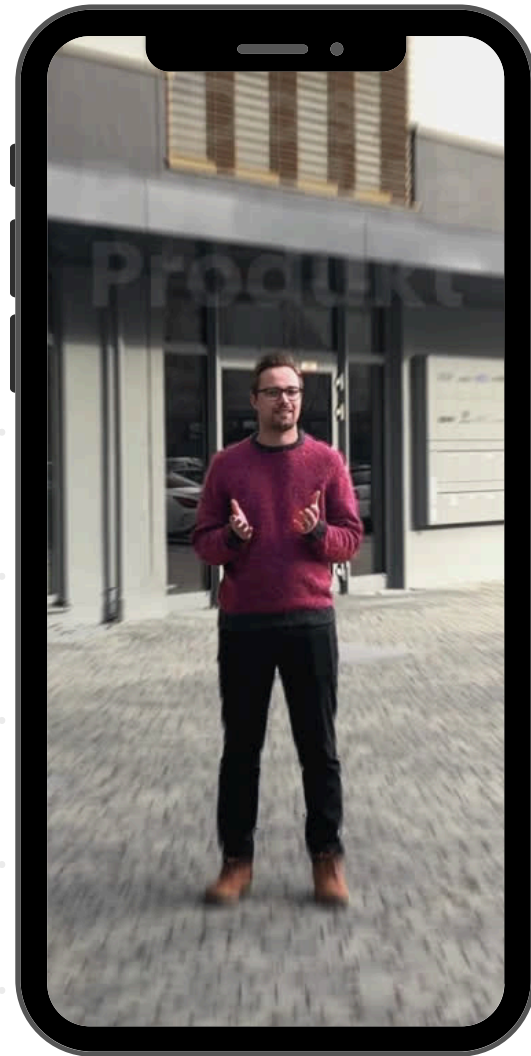
Kunde: POOLZ NRW  
Zielgruppe: High Ticket B2C  
Kaufpreise: ab ca. 15.000 €  
**Bis zu 40 Leads pro Woche**



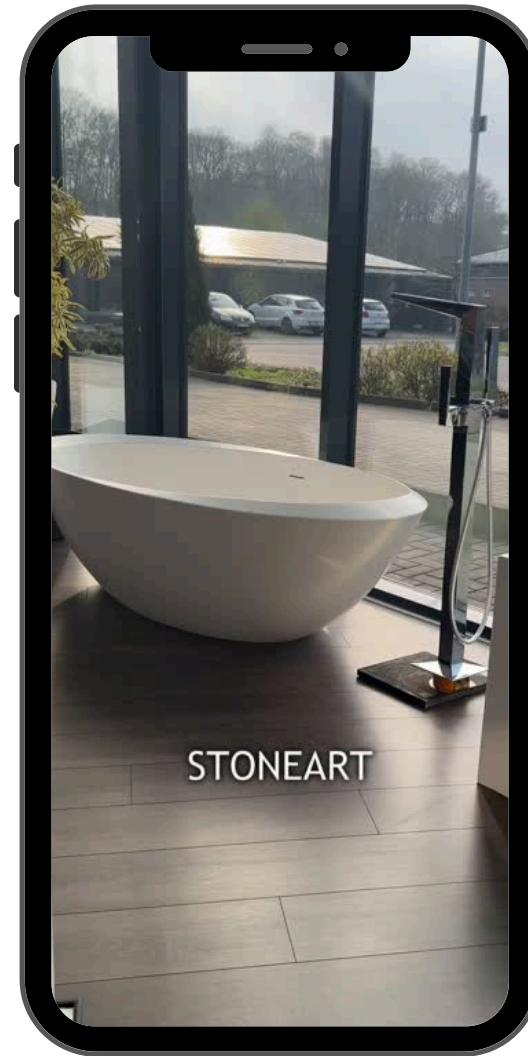
Kunde: KEVOX  
Zielgruppe: B2B  
Kaufpreise: ab ca. 6.000 €  
**Bis zu 200 Leads pro Woche**

# VERTICAL CREATIVES

mendalis®



Kunde: SANDAU  
Zielgruppe: B2B Anfragen  
Kaufpreise: ab ca. 2.000 €  
**Bis zu 20 Leads pro Woche**



Kunde: EAGO / StoneArt  
Zielgruppe: B2C E-Commerce Käufe  
Kaufpreise: ab ca. 3.000 €  
**Retargeting**



Kunde: mendalis®  
Zielgruppe: B2B Geschäftsführer  
Kaufpreise: ab ca. 40.000 €  
**Bis zu 100 Anmeldungen pro Webinar**

# PRÄSENTATION FÜR DICH

Vielen Dank für deine Aufmerksamkeit. Wenn du die Präsentation für dich nochmal in Ruhe durchgehen möchtest, kannst du dir diese über den QR-Code einfach herunterladen.

