



HAMBURGER SOFTWARE

***GP-Workshop 19.03.2021:
Marketing: Rückblick, Aktuelles, Ausblick***

AGENDA



01

Rückblick

02

Aktuell

03

Ausblick

Rückblick



- 01** Newsletter Marketing
- 02** Empfehlungs-Marketing
- 03** Website Relaunch
- 04** HS Videos



Newsletter-Marketing



HS Marketing

ALLGEMEINES

DER HS NEWSLETTER



- Versand: 1 x monatlich, immer am letzten Dienstag im Monat
- Themen
 - Nützliche Tipps und Informationen rund um unsere Anwendungen,
 - Blog-Artikel,
 - Anwenderberichte,
 - betriebswirtschaftliche Themen,
 - Seminar- und Webinartermine etc.
- Zielgruppe
 - Alle Hauptansprechpartner der BK (ca. 6.000 Empfänger)
 - und NL-Abonnenten

KENNZAHLEN

HS - NEWSLETTER



	Benchmark	01 2020	2 2020	3 2020	4 2020	5 2020	6 2020	7 2020	8 2020	9 2020	10 2020	11 2020	12 2020	Leads gesamt
Öffnungsrate	24,99%	39,50%	39,50%	43,00%	39,70%	37,60%	32,30%	37,60%	23,30%	42,60%	40,30%	37,40%	36,40%	
Klickrate	4,25%	16%	18%	19,80%	14,40%	14,60%	11,10%	11,10%	10,60%	14,10%	14,90%	12,90%	11,60%	
Click Through Rate	17,02%	40,40%	45,50%	45,90%	36,20%	38,90%	34,40%	29,70%	45,40%	33,00%	37,00%	34,50%	32,00%	
Bouncerate	2,34%	0,70%	0,40%	0,30%	0,10%	0,50%	0,20%	0,10%	1,20%	0,40%	0,40%	0,30%	0,30%	
Anzahl Empfänger			6.043	6.037	6.041	6.049	6.063	6.081	6.097	6.117	6.117	6.094	5.957	
Abmeldungen in %	0,34%	0,30%	0,10%	0,10%	0,10%	0,10%	0,00%	0,10%	0,10%	0,00%	0,10%	0,10%	0,10%	
Abmeldungen absolut		19	7	5	6	4	3	6	4	2	5	4	3	
Conversions		5	18	14	27	15	12	12	4	6	6	15	5	139

kursiv gesetzte Zahlen sind frühe / vorläufige Werte

Conversions werden seit 09/2020 nur noch pro Unternehmen gezählt - daher fällt dieser Wert ab 09/2020 geringer als in den Vormonaten aus.

Empfehlungs-Marketing

02 KUNDEN-WERBEN-KUNDEN



VORGEHEN

- Ziel: Erhöhung der Empfehlungen durch Bestandskunden
- Auf der Webpage: <https://www.hamburger-software.de/service-support/kunden-werben-kunden> wird das HS Empfehlungsprogramm skizziert.
- Der Kunde kann via Formular einen Empfehlungs-Link generieren und ihn an Freunde/Bekannte senden
- Nach Klick auf den Empfehlungslink, kommt er auf eine Kontaktseite, wo er seine Daten hinterlegen und seinen Kontaktwunsch hinterlassen kann.
- Sofern der Empfänger Kunde wird, können wir über den Link identifizieren wer der Empfehler war und ihm seine Prämie zusenden.

02 BEWERTUNG VIA EKOMI



VORGEHEN

- Ziel: Trustsignal für potentielle Käufer durch Bewertung auf externem Portal (ekomi) erzeugen
- Versand von Einladungs-Link an Bestandskunden, die uns zuvor bei der internen Quasi-Bewertung mit 10 Punkten bewertet haben
- Sukzessives Vorgehen, Versand von ca. 20 Einladungen pro Woche
- Ziel -> mindestens 50 Bewertungen auf ekomi.de = Gold-Siegel, dann Sterne-Snippet-Einbau im Footer der Website

Website-Relaunch



WEBSITE RELAUNCH

PARTNER- KUNDENBEREICH



- Neue Navigation
- IMS Dokumente nach Log-in in öffentlicher Suche auffindbar
- Neues Look & Feel
- Partner-News

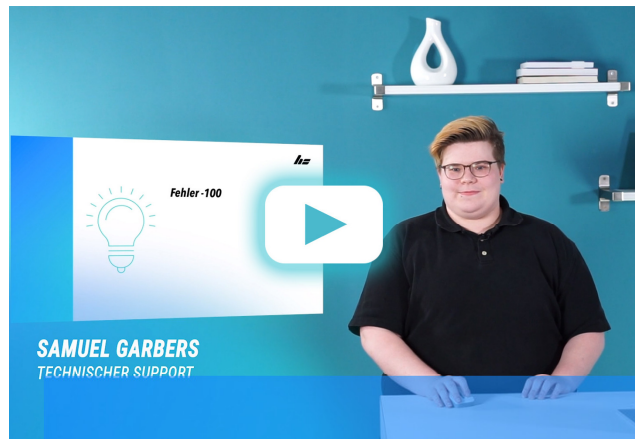
HS Videos



HS VIDEOS



ZUSAMMENARBEIT VON VUS, LOG, PMT, PER UND MKT



Erklär- u. Support Videos

- Dauer bis zu ca. 15 Minuten
- Tipps, FAQ, kürzere Themen
- Video-Akademie im Kunden-Bereich



Webinarvideos

- Dauer bis zu ca. 1 Stunde
- Ausführliche Behandlung eines Themas
- Events & Webinare u. Kundenbereich



„Franzbrötchen“-Videos

- Dauer bis ca. 4 Minuten
- Vorstellung der HS Mitarbeiter
- Karriereseite

Aktuell

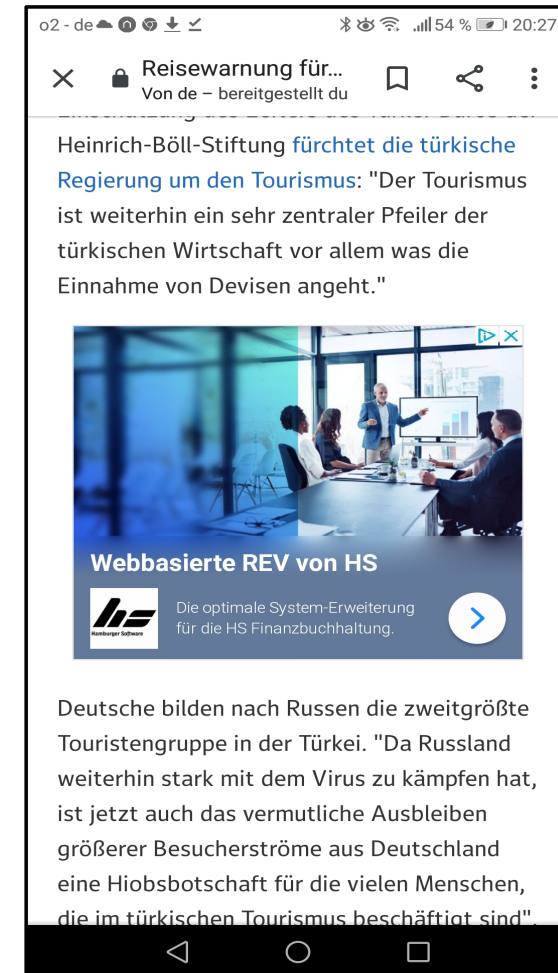


GOOGLE ADS

DISPLAY-KAMPAGNE

BK-Kampagne zur REV und DMS

- Wir wollen mit der REV zunächst gezielt Bestandskunden ansprechen.
- Die Anzeige nur an User ausgespielt, die zuvor schon einmal im geschützten Kundenbereich der HS Website angemeldet gewesen sind.



GOOGLE ADS

ANRUFE



Ausgangslage:

- Vermutung ein Großteil der Offline-Telefon-Leads kommt über Google Ads Anzeigen
- Wie kann man das beweisen?
- Tool: Matelso

			Gesamt-Leads
Leadquelle			1942
offline			0
	Telefon		260
	Treffen/Termin		0
	Messe		69
	Kaltakquise		2
	Sonstiges		15
	Brief		0
	Über BK		0
			0

GOOGLE ADS

ANRUFE



Ziel: Verbesserte Zuordnung von Leads

- Anrufer klickt auf Google Ads Anzeige und kommt auf HS Website
- Auf der Website sieht er nicht unsere normale Kontaktnummer (040 63297 333), sondern eine Nummer vom Tool-Anbieter Matelso
- Dadurch können wir erfassen, dass der Anruf nicht auf „normalen“ Weg bei HS reinkam, sondern über Google Ads

The screenshot shows a Google search interface. The search bar contains the text 'warenwirtschaftssoftware'. Below the search bar, there are navigation links: 'Alle', 'Maps', 'Videos', 'Shopping', 'Bilder', 'Mehr', 'Einstellungen', and 'Suchfilter'. The search results show 'Ungefähr 26.500 Ergebnisse (0,36 Sekunden)'. Two ads are displayed:

Anzeige · shop.lexware.de/software/warenwirtschaft ▾ 0800 3344155
Lexware warenwirtschaft 2021 - Komplette & zuverlässige WaWi
Aufträge, Lieferanten & Artikel übersichtlich organisieren. Jetzt 30 Tage testen. TÜV-geprüft.
Dienstleistungen: 3 Arbeitsplätze inklusive, Verwaltung von 10 Firmen, Hochleistungsdatenbank.

Anzeige · www.hamburger-software.de/ ▾ 040 63297333
Warenwirtschaftssoftware - Unverbindlich informieren
Überblick über Lagerbestände, Auftragsstatus, Kunden, Lieferanten u Artikel. Jetzt testen.
Zugleich professionelle Angebote & Rechnungen verschicken sowie Artikelbestände verwalten.
kostenfreie Demoversion. Dienstleistungen: **Software**, Support-Hotline.
[Fertigung](#) · [Module Warenwirtschaft](#) · [HS Bestellwesen](#) · [Produktübersicht](#)

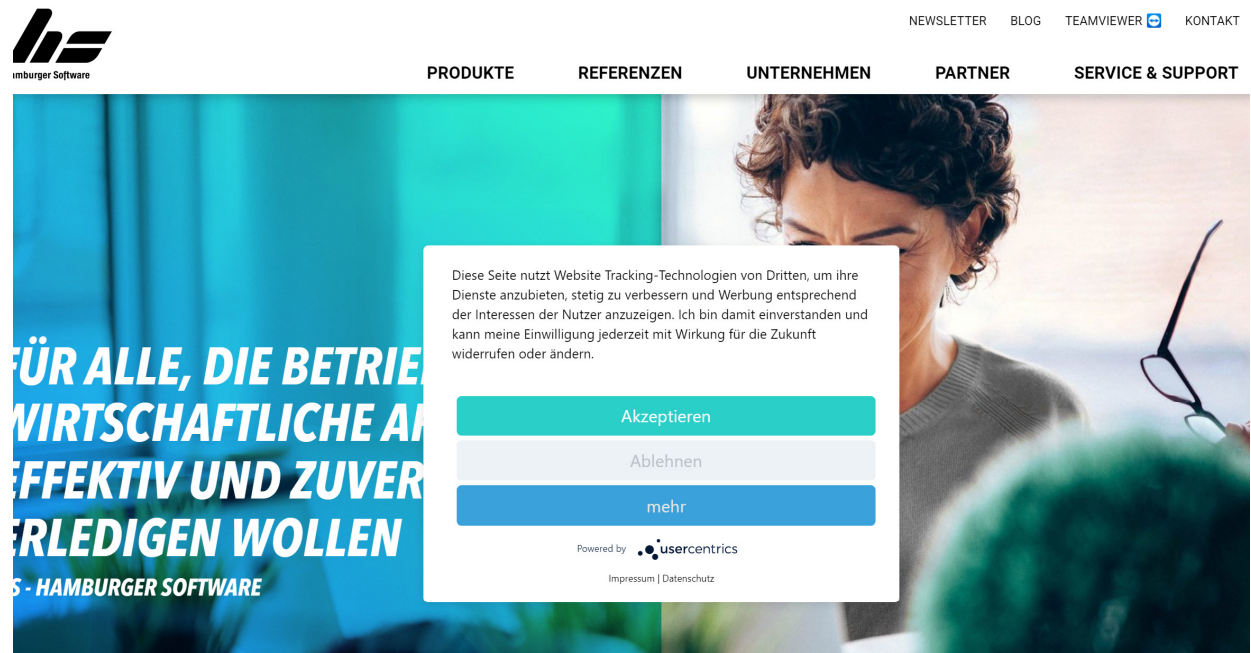
COOKIE CONSENT BANNER

VON USERCENTRICS



Ziel: DSGVO-konforme Zustimmung bei Cookie- Schaltung

- Nutzer darf nur mittels Cookies getrackt werden, wenn er uns seine Zustimmung gibt
- Bei diesem Banner kann er alle Cookies akzeptieren oder ablehnen oder eine Auswahl treffen



KONJUNKTURPAKET: MWST.-ERHÖHUNG UND QUARANTÄNE-ABRECHNUNG

COOKIE CONSENT BANNER

VON UPTAIN



- Und möchte der Website Nutzer seine Einstellungen ändern, kann er dies jederzeit durch Klick auf diesen Fingerprint, der in der linken unteren Ecke der Website zu finden ist, tun.
- Mögliches Ergebnis: Bis zu 40% Einbruch bei den Analytics-Zahlen!



The screenshot shows a blue header bar with 'DE' and a dropdown arrow on the left, and a 'Basic' toggle switch on the right. Below the header, the title 'Datenschutzeinstellungen' is displayed. A descriptive text states: 'Dieses Tool hilft Ihnen, verschiedene Tags / Tracker / Analyse-Tools auf dieser Webseite auszuwählen und zu deaktivieren.' The main content area lists three categories with toggle switches and information icons: 'Alles auswählen' (orange toggle, off), 'Marketing' (orange toggle, off), and 'Funktionelle' (green toggle, on). Each category has a brief description of its purpose. At the bottom, there is a large teal button labeled 'Einstellungen Speichern' and a footer text 'Powered by Usercentrics Consent Management'.

EXIT INTENT LAYER

VON USERCENTRICS



Ziel: Generierung von Newsletter-Anmeldungen

- Nutzer gibt E-Mail-Adresse und ggf. in einem weiteren Schritt weitere Daten an und stimmt per Double-Opt-In der NL-Anmeldung zu
- Sobald er sein Opt-In gegeben hat, landen die Daten automatisch in unserer Newsletter-Software

Aufgepasst!



Abonnieren Sie unseren kostenlosen Newsletter und erhalten Sie als Erstes brandheiße News.

Ihre Mail Adresse



Ich möchte den Newsletter der HS - Hamburger Software GmbH & Co. KG, betrieben von der HS - Hamburger Software GmbH & Co. KG, erhalten und über Angebote, Trends und Aktionen, die angeboten werden, per E-Mail informiert werden. Die Speicherung und Verarbeitung aller im Rahmen der Anmeldung abgegebenen personenbezogenen Daten erfolgt ausschließlich durch die HS - Hamburger Software GmbH & Co. KG. Darüber hinaus gelten der Datenschutzhinweise der HS - Hamburger Software GmbH & Co. KG. Diese Einwilligung kann jederzeit mit Wirkung für die Zukunft am Ende jeder E-Mail widerrufen werden.

Ausblick



THEMEN 2021 IM MARKETING



- Optimierung der Google Ads sowie Microsoft Ads Konten
- *Neu:* Facebook Ads Remarketing -> Ziel Leadgenerierung
- *Neu:* SEO-Betreuung durch Agentur -> Verbesserung der organischen Rankings
- *Neu:* Digitale Messen (z.B. DiMitEx) -> Testballon
- *Neu:* Optimierung von Vertriebsmailings, Newsletter, mehrstufige Mailings
- Externe Newsletterbeiträge zur Vermarktung u.a. unserer Wawi-Whitepaper
- Video: Viele neue Formate (z.B. Produktvideos, „HS and Friends“, GF-Talk) sowie weitere Produktion und Vermarktung von bekannten Formaten wie Webinare, Support- u. Erklärvideos sowie der Franzbrötchen



***FRAGEN?
ICH STEHE EUCH GERNE FÜR
FRAGEN ZUR VERFÜGUNG.***

REFERENT NICOLE WASESCZIO
040 63297-321
nicole.wasesczio@hamburger-software.de