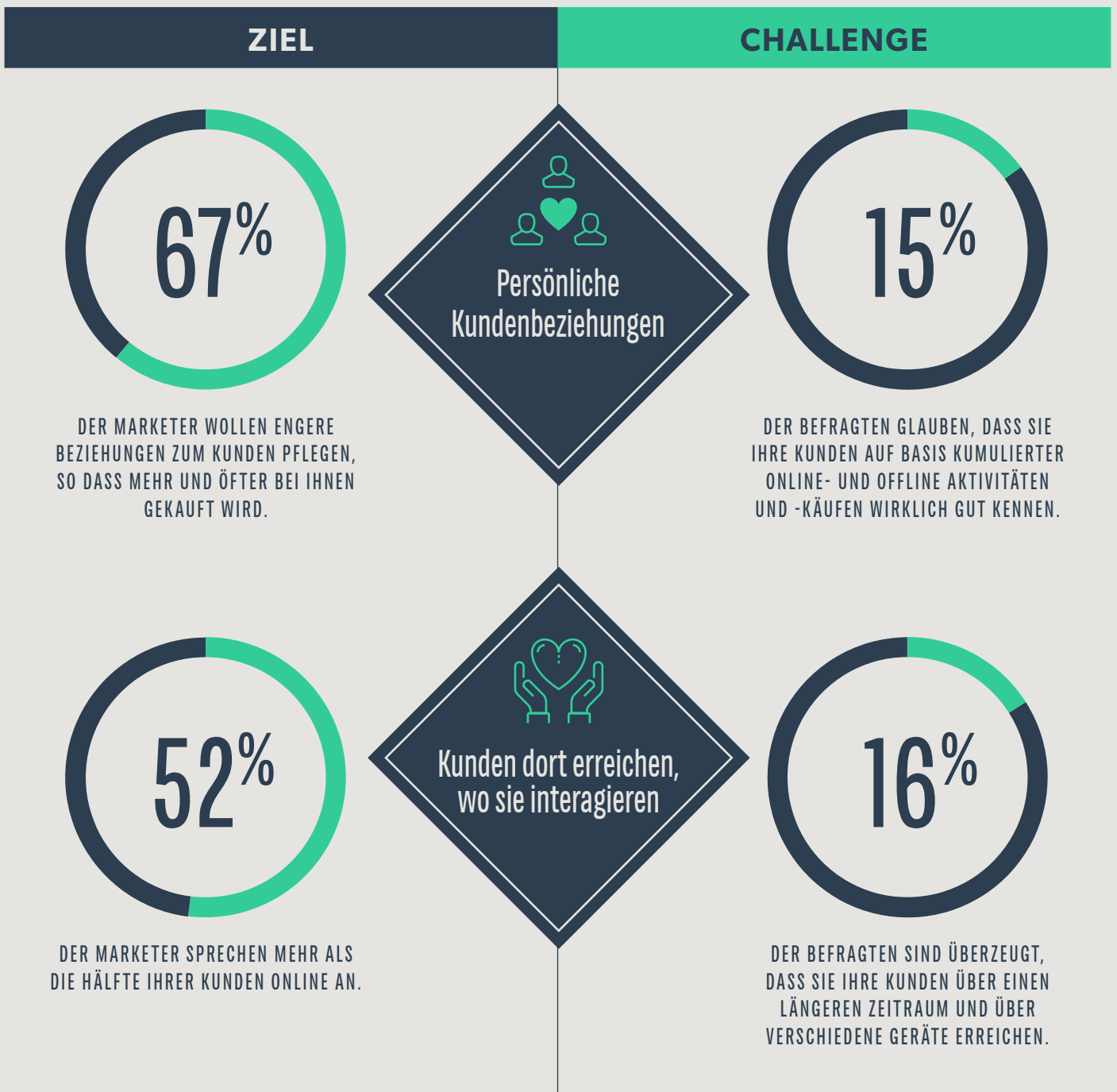


Ihre größten Challenges



DIE PERFEKTE BOTSCHAFT ZUR RICHTIGEN ZEIT, AUF DEM PASSENDEN ENDGERÄT

RELEVANZ IST DAS A UND O. MARKETER SOLLTEN AUF DIE AKTIVITÄTEN DES USERS IN REALTIME REAGIEREN KÖNNEN.

24% DER BEFRAGTEN PASSEN IHR DIGITALES MARKETING IN ECHTZEIT AN DIE AKTIVITÄTEN IHRER KUNDEN AN.

15% DER MARKETER NUTZEN PERSONALISIERTE, DYNAMISCHE WERBEMITTEL.

RETURN ON INVESTMENT MESSEN

ES IST ENTSCHEIDEND, ZU WISSEN, WELCHE MASSNAHMEN FUNKTIONIEREN UND WELCHE NICHT. MARKETER MÜSSEN OBJEKTIV NACHWEISEN KÖNNEN, WIE SICH IHRE AKTIVITÄTEN AUF DEN ERFOLG DES GESAMTEN UNTERNEHMENS AUSWIRKEN - UND NICHT NUR AUF ONLINE-SALES.

18% DER BEFRAGTEN ERFASSEN ZIELGERICHTET DATEN, UM IHR DIGITALES MARKETING ZU STEUERN.

35% DER MARKETER MESSEN SOWOHL ONLINE- ALS AUCH OFFLINE-SALES.

34% DER BEFRAGTEN MARKETER MESSEN NUR DEN EINFLUSS EINES CHANNELS, LOSGELÖST VON ALLEN ANDEREN, REIN BASIEREND AUF KLICK-DATEN.



75% der Marketer verfügen nicht über die Technologie oder das Know How, um One-to-One Marketing richtig umzusetzen.

DOWNLOAD

REPORT DOWNLOAD: WWW.CNVR.EU/CMO-DE