

Hallo Jan-Thorsten Holm, Guten Tag

Werfen Sie einen Blick auf Ihre jüngsten Aktivitäten und einige Empfehlungen.

Lassen Sie uns auf einfache Weise mit dem Aufbau Ihrer Lead-Datenbank beginnen.



Leads manuell hinzufügen

Fügen Sie Leads manuell hinzu oder importieren Sie sie als Dateien in Ihre Listen.

Leads hinzufügen



Leads synchronisieren

Bringen Sie Leads von Ihren bevorzugten Diensten ein, einschließlich Zoho-Apps und anderer Anwendungen von Drittanbietern.

Leads synchronisieren

Hier sind einige spannende Funktionen, die Sie für Ihr Unternehmen ausprobieren können: [Websiteverfolgung](#) [Lead-Journeys](#) [Bindungsaktivitäten](#)

Noch keine Leads? Wir helfen Ihnen, effektiv qualitativ hochwertige Leads zu generieren.



Anmeldeformulare



Bindungsplattformen

Lead-Quellen

Tools zur Erstellung von Leads helfen Ihnen, Leads zu akquirieren oder auf Ihr Konto zu leiten. Mit Marketing Automation können Sie Leads über Formulare, Ereignisse, Webinare, Onspot-Formulare hinzufügen oder vorhandene Leads manuell hinzufügen. [Mehr dazu](#)

**Formulare**

Erfassen Sie Website-Besucher über unsere Anmeldeformulare oder integrieren Sie sie mit führenden Formular-Generatoren.

**Ereignisse**

Sammeln Sie Event-Teilnehmer als Leads in Marketing Automation. Integration mit Eventbrite und Zoho Backstage.

**Webinare**

Konvertieren Sie Webinar-Teilnehmer in Leads, um sie weiter zu binden. Integration GoToWebinar und Zoho Meeting.

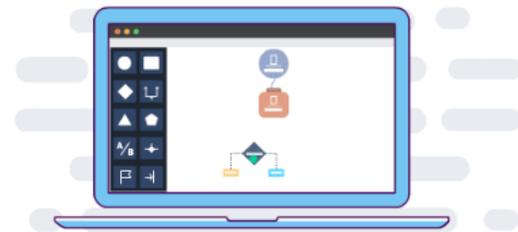
**OnSpot-Formulare**

Sammeln Sie manuell Leads von Live-Events wie Konferenzen und Messen.

**Bestehende Leads hinzufügen**

Fügen Sie die bereits generierten Leads hinzu und synchronisieren Sie sie mit Ihrem Konto.

[Alle Quellen anzeigen](#)



Journeys

Eine problemlose Lösung für die Automatisierung Ihrer Marketingaktionen, das Versenden gezielter E-Mails und die Optimierung von Aktivitäten.

Erstellen Sie Journeys, indem Sie Auslöser, Prozesse und Aktionen definieren, die am Ende des Journeys ausgeführt werden sollen.

- **Auslöser-** Definieren Sie Bedingungen für Leads, damit diese einem Journey beitreten können.
- **Prozess-** Definieren Sie Aktionen, die für Leads durchgeführt werden müssen, wenn diese dem Journey beitreten. Erstellen Sie Aktionsserien, segmentieren Sie durch das Einrichten von Bedingungen und vieles mehr.
- **End-of-Journey-Aktionen-** Konfigurieren Sie die Aktionen, die für Leads ausgeführt werden sollen, bevor sie das Journey beenden.

[Überspringen und Journey erstellen](#)

[Weiter](#)

Marketingplaner

Umfragen

Ereignisse

Webinare

E-Commerce

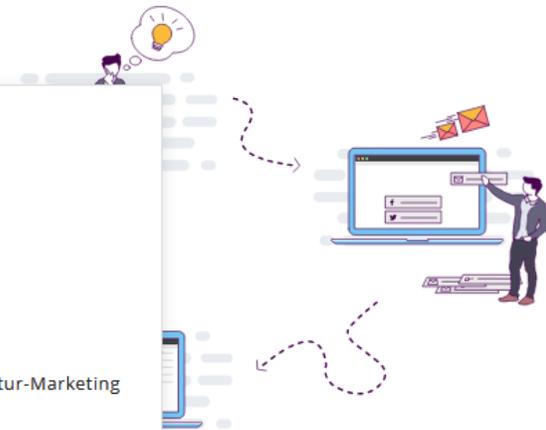
E-Mail-Signatur-Marketing

Smart URLs

E-Mail-Kampagnen

Soziale Kampagnen

SMS-Kampagnen

Kampagnenbasierte
Berichte

Wie plane ich meine Marketingkampagnen

- Definieren Sie eine Zielsetzung und legen Sie ein Ziel fest, um Ihre Marketingaktivitäten zu messen
- Planen und budgetieren Sie Ihre Marketingaktivitäten
- Messen Sie den Erfolg Ihrer Kampagneneffektivität
- Analysieren Sie Ihren ROI, um Ihre Marketingaktivitäten zu optimieren

[Plan aufbauen](#)[Mehr dazu](#)

Einstellungen

ALLGEMEIN

[Profil](#)[Unternehmensdetails](#)[Benachrichtigungen](#)[Abonnement](#)[Compliance settings](#)[Manage Opt-in](#)

ANPASSUNG

[Header und Footer](#)[Anmeldeseiten und E-Mails](#)[Benutzerdefinierte Felder](#)[Tags zusammenführen](#)

BENUTZER UND KONTROLLE

[Benutzer verwalten](#)[Rollen und Berechtigungen](#)

DATENADMINISTRATION

[Auditprotokolle](#)

KAMPAGNENRICHTLINIE

[E-Mail-Limits](#)[Inhaltsgenehmigung](#)[Exportrichtlinie](#)

INTEGRATION

[Apps](#)

LIEFERBARKEIT

[Absender verwalten](#)[Domänenauthentifizierung](#)[Impressumdetails](#)

ENTWICKLERBEREICH

[APIs](#)[Webhooks](#)[Workflows](#)