

## Marketing und Sales Automation

Grundlagen – Umsetzung – Anwendungen

### 2., aktualisierte und erweiterte Auflage

Die IT-gestützte Durchführung wiederkehrender Marketing- bzw. Vertriebsaufgaben steigert die Effizienz von Prozessen und die Effektivität von Entscheidungen in diesen Bereichen. Dieses Buch klärt, was man über Marketing und Sales Automation wissen muss, wie man Projekte zu deren Umsetzung steuert, Werkzeuge auswählt und implementiert, welche Ergebnisse man erzielen kann und welche Entwicklungen sich für die Zukunft abzeichnen. Es ist die zweite Auflage des erfolgreichsten deutschsprachigen Buchs zum Thema. Rund 60 Prozent der Beiträge sind komplett neu. Das Themenspektrum spannt den Bogen von der Schaffung einer validen Datengrundlage über die Auswirkungen der Datenschutzgrundverordnung bei der Ansprache von Kunden und Interessenten bis hin zu Empfehlungen zur Auswahl und Implementierung der notwendigen IT-Systeme. Experten berichten von ihren Erfahrungen und geben Tipps und Hilfestellungen. Dabei wird ein besonderer Fokus auf die Verzahnung von Marketing und Vertrieb gelegt und das Management der Customer Journey sowie die Verbesserung der Customer Experience gelegt.

### Themen:

- ▶ Digitalisierung von Marketing und Vertrieb
- ▶ Status Quo und Entwicklung von Marketing und Sales Automation
- ▶ Automation als Wachstumstreiber
- ▶ Entwicklung von Buyer Personas
- ▶ Datenschutz und rechtskonforme Marketing Automation
- ▶ Roadmap zum Einsatz von Automationslösungen
- ▶ Evaluation von Automation Tools
- ▶ Lead Management Automation
- ▶ Evaluierung der Touchpoint-Performance entlang der Customer Journey
- ▶ Funnel Performance Management
- ▶ Account-based Marketing
- ▶ Künstliche Intelligenz in Marketing und Vertrieb

### Zielgruppen:

- ▶ Unternehmer und Topentscheider
- ▶ Verantwortliche für Marketing und Vertrieb
- ▶ Vertriebsprofis
- ▶ Kommunikations- und Werbeexperten
- ▶ Sales- und Marketingberater
- ▶ IT –Fachleute
- ▶ Lehrende, Studierende und Weiterbildungswillige

### Herausgeber:

**Prof. Dr. Uwe Hannig** ist wissenschaftlicher Leiter des Instituts für Sales und Marketing Automation (IFSMA), das sich zum Ziel gesetzt, Effizienz und Effektivität in Marketing und Vertrieb mithilfe wissenschaftlicher und praxisrelevanter Methoden, Instrumente und Systeme zu verbessern. Der Professor für Information and Performance Management verfügt über langjährige Erfahrungen in Marketing und Vertrieb in Theorie und Praxis.

### Kontakt:

Melanie Breckenfelder

West Media GmbH

tel +49 (0) 211 / 72 54 53

Mobil +49 (0) 15 77 / 39 20 856

mb.westmedia@aol.com

Katja Lickhardt

Disposition

tel +49 (0)611 / 78 78 – 391

katja.lickhardt@springernature.com

### Daten:

Buchpreis:	ca. € 50,-	Umfang:	ca. 400 Seiten, Softcover
Druckauflage:	ca. 750 Exemplare	Springer Link usage**	500.000 Kapitel-Downloads
Buchformat:*	168 x 240	Seitenformat:*	168 x 240
Satzspiegel:*	126 x 202	Anschnittformat:*	168 x 240 plus 4 mm

\*) Breite x Höhe

\*\*) 1. Auflage



### Termine:

**03.12.2020**

Anzeigenschluss

**10.12.2020**

Druckunterlagenchluss

**vrs. Februar 2021**

Erscheinungstermin

Ihre Anzeige erscheint  
in der Printversion &  
digital auf Springer  
Link / Springer  
Professional

# Preisliste – Buch

## Produkt- und Imageanzeigen im Buchblock / Innenteil / Kapitel:

Format	s/w	2c	3c	4c
1/1 Seite	€ 1.900,-	€ 2.250,-	€ 2.600,-	€ 2.950,-

## Produkt- und Imageanzeigen im Sachwortverzeichnis / Index:

Format	s/w	2c	3c	4c
1/1 Seite	€ 1.600,-	€ 1.950,-	€ 2.300,-	€ 2.650,-

## Vorzugsplatzierungen:

- ▶ **2. Umschlagseite** € 3.690,-
- ▶ **3. Umschlagseite** € 3.540,-

## Online-Werbung:

- ▶ [www.springerprofessional.de](http://www.springerprofessional.de)  **Preis auf Anfrage**  
Das Wissensportal erreicht nachweislich Entscheider.  
Via Online- und Newsletterwerbung ergänzen Sie optimal  
Ihre crossmediale Präsenz.

## Sonderwerbformen:

- ▶ **Ihr individuelles Sponsorenpaket** **Preis auf Anfrage**  
(Buchexemplare in Verbindung mit Ihrer Anzeige  
oder/und Ihrem Firmenlogo)
- ▶ **Firmenedition** des Buches in Ihrer CI (Exclusivedition) **Preis auf Anfrage**  
Mindestauflage 300 Exemplare

Weitere optionale Medialeistungen auf Anfrage.

## Zuschlag:

- ▶ **Anschnitt** € 160,-

Bei Anzeigenschaltung erhalten Sie kostenfrei ein Buch als Vollbeleg.

## Digitale Druckunterlagen:

### Verbindungen

**FTP:** Zugangsdaten auf Anfrage.

### Daten-Übertragung

Bitte benutzen Sie Winzip (.ZIP) zum Komprimieren der Daten.  
E-Mail: [nicole.frohweiler@springernature.com](mailto:nicole.frohweiler@springernature.com) (max. 10MB)

## Zahlungsbedingungen:

2% Skonto bei Zahlung vor Erscheinen; 15% AE (Agenturprovision), die Tätigkeit als Agentur muss dem Verlag spätestens mit dem Auftrag durch einen Handelsregister-Auszug nachgewiesen werden; gültig für Deutschland: Preise zzgl. gesetzlicher MwSt.; Zahlungsfälligkeit: sofort nach Rechnungserhalt.

## Bankverbindung:

Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH  
Deutsche Bank Berlin  
BLZ: 100 700 00 | Account: 069700300  
Swift/BIC: DEUTDEBB | IBAN: DE09 1007 0000 0069 7003 00

## Geschäftsbedingungen:

Sie finden unsere AGB unter [www.springerfachmedien-wiesbaden.de/media-sales/agb](http://www.springerfachmedien-wiesbaden.de/media-sales/agb)

Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH  
Abraham-Lincoln-Straße 46  
65189 Wiesbaden  
[springerfachmedien-wiesbaden.de](http://springerfachmedien-wiesbaden.de)