



5 Tipps für eine kürzere Marktein- führungszeit mit Wrike



Inhaltsverzeichnis

Einleitung **3**

Schritt 1 **4**

Schritt 2 **5**

Schritt 3 **6**

Schritt 4 **8**

Schritt 5 **10**

Einleitung

Die zunehmende Verbreitung neuer Digital-Marketing-Technologien führt in vielen Unternehmen zu einer noch nie dagewesenen Komplexität, die mit zahlreichen Herausforderungen verbunden ist. So zeigte etwa die [Dunkle Materie der Arbeit](#), dass 78 % aller anfallenden Arbeiten doppelt ausgeführt werden und durchschnittliche Marketingprofis zwischen 14 verschiedenen Apps hin- und herwechseln. Die so geleistete Arbeit ist nicht selten ineffizient und generiert kaum einen Mehrwert für das Unternehmen.



Um ihre Arbeitsprozesse zu vereinfachen und bessere Leistungen zu erbringen, benötigen Marketingteams eine Single Source of Truth, in der die verschiedenen Tools zusammengeführt werden können. Diese ermöglicht es auch, Ausgaben zu reduzieren, den Teamgeist zu stärken und die Effizienz zu steigern, um damit den Unternehmenserfolg voranzutreiben.

In diesem E-Book präsentieren wir 5 Tipps für schnellere Kampagnenstarts mithilfe der leistungsstarken Arbeitsmanagementlösung von Wrike.

Schritt 1: Organisatorischen Wandel vorantreiben

Im Zuge der fortschreitenden Digitalisierung führen viele Unternehmen neue Systeme und Tools ein, um Kampagnen wirksamer gestalten zu können. Es gilt, sowohl die Geschäftskontinuität als auch eine reibungslose Zusammenarbeit mit Mitarbeitern im Homeoffice zu gewährleisten. Auch steigende Burn-out-Zahlen veranlassen viele Marketingabteilungen zur Einführung neuer Technologien, mit denen ihre Teams nachhaltig produktiv zusammenarbeiten können.

Wie gelingt es, herausragende Customer Experiences zu schaffen? Für viele Marketingexperten liegt der Schlüssel zu hoher Kundenzufriedenheit in den Touchpoints.

Herausragende Customer Experiences sind solche, die über die gesamte Customer Journey andauern, den Kunden auf einer persönlichen Ebene ansprechen und Teil einer übergeordneten Omnichannel-Strategie sind. Marketingteams, die diese Formel beherrschen, verzeichnen meist höhere Umsatzzuwächse.

Grundvoraussetzung für das Aufgehen dieser Rechnung ist jedoch der organisatorische Wandel. Oft lassen sich Veränderungen in Unternehmen nur mit großer Mühe vorantreiben und nachhaltig etablieren.

Die Weiterentwicklung des Unternehmens (wie auch des Marketingbereichs im Besonderen) muss von innen heraus erfolgen und benötigt Zeit, um Wirkung zu zeigen. Hier kann Wrike wertvolle Unterstützung leisten – mit vollständiger Transparenz über Ihre Kampagnen, Monitoring von Social-Media-Kanälen, Tracking von Kennzahlen und Kommunikation in einer zentralen Plattform. So lassen sich die Arbeitsabläufe innerhalb des Marketingteams verbessern, während gleichzeitig auch die unternehmensübergreifenden Ziele stärker in den Fokus gerückt werden.

Schritt 2:

Hybridteams in einer zentralen Plattform zusammenführen

Der globale Einschnitt, den wir 2020 erlebt haben, zwang viele Unternehmen, auf Homeoffice umzustellen und Probleme im Bereich von Innovation und Kundenverständnis in Angriff zu nehmen.

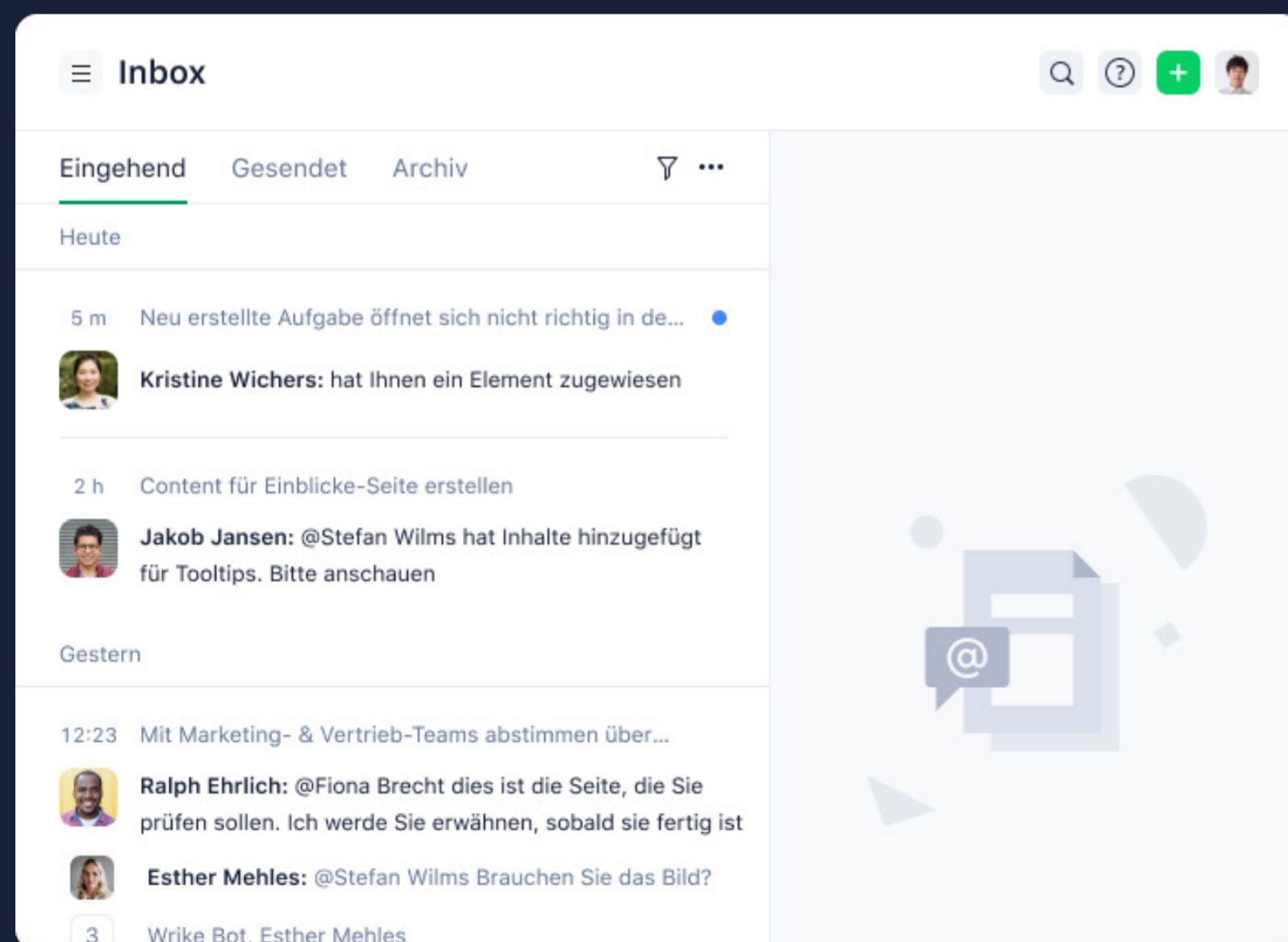
Diese Veränderung – und insbesondere die Einführung von Remote-Arbeitsmodellen – treibt die digitale Transformation weiter voran und stellt die Unternehmenslandschaft in vielerlei Hinsicht auf den Kopf. In einer Zeit, in der sich Mitarbeiter wie Kunden an unterschiedlichsten Standorten rund um die Welt befinden können, birgt die Skalierung eines globalen Employee-Engagement-Programms – remote oder als hybrides Modell – einzigartige Herausforderungen.



Wir benötigen im Marketing einen starken Fokus auf Strategien, die es ermöglichen, dass sämtliche Mitarbeiter des Unternehmens in einer zentralen digitalen Plattform arbeiten. Durch diese Neuausrichtung können Marketingteams künftig zufriedener und produktiver sein und Kampagnen unabhängig von ihrem Arbeitsort rascher auf den Weg bringen.



Schritt 3: Automatisieren und skalieren



Verfügt ein Marketingteam über zu wenig Zeit und Ressourcen, kommt es leicht zu Fehlleistungen. Viele Teams haben Probleme damit, Anfragen von verschiedenen Abteilungen zu koordinieren und die Übersicht über ihre verschiedenen Plattformen zu behalten. In solchen Fällen leidet nicht selten die Zusammenarbeit, da Details und Feedback in der Flut an E-Mails, Privatnachrichten und ausgedruckten Dokumenten leicht übersehen werden können.

Um dieses Problem in den Griff zu bekommen, nutzen viele Marketingteams Wrike. So gelingt es, Schwachstellen in den etablierten Arbeitsabläufen zu erkennen und zu beseitigen. Unsere Arbeitsmanagementlösung bietet moderne Automatisierungstechnologie, die es ermöglicht, Prozesse bedarfsgerecht zu verändern und die Effizienz zu steigern – für kürzere Markteinführungszeiten und höhere Qualität.

HIER 4 WERTVOLLE TIPPS ZUM BESCHLEUNIGEN VON KAMPAGNENSTARTS UND SKALIEREN IHRER MARKETINGSTRATEGIE MIT WRIKE:

1 Zusammenarbeit – Setzen Sie Wrike als Single Source of Truth ein, um sämtliche Nachrichten, Status-Updates und Berichte an einem zentralen Ort zusammenzuführen. Sind Verantwortungsbereiche klar verteilt, können Teams effizienter zusammenarbeiten und wichtige Details werden nicht so leicht übersehen.

2 KI-gestützte Automatisierung – Nutzen Sie maschinelles Lernen und KI-basierte Funktionen, um potenzielle Projektverzögerungen frühzeitig zu erkennen und entsprechende Warnungen zu versenden.

The screenshot shows a 'Wöchentlicher Projektrisiko-Bericht' (Weekly Project Risk Report) for a project titled 'Webinar-Reihe zur Vordenkerrolle'. The overall risk level is 'Hohes Risiko' (High Risk). The project progress is 78% complete, with 14 out of 18 tasks finished. A list of 8 tasks is shown, with 3 tasks marked as 'überfällig' (overdue). The tasks include: 'Die aktualisierte Webinar-Plattform...', 'Szenarien und Demoskripte erstellen', and 'Neue Folien mit Content-Team...'. A 'Projekt-Fortschritt' section shows options for measuring progress: 'Erledigte Aufgaben' (checked), 'Dauer der erledigten Aufgaben', 'Mittelwert von Aufgaben und Dauer', and 'Fortschritt nicht messen'. A 'Hohes Risiko' warning is displayed at the bottom.

The screenshot shows a Wrike calendar view for a project. The calendar is organized by week, with days from Monday to Thursday. Tasks are represented by colored bars across the days. The tasks include: 'Safe Rider pro...' (yellow bar, Mon 1), 'Rohfassung' (light blue bar, Mon 1), 'Führungskraft-...' (blue bar, Wed 3), 'Brainstorm' (purple bar, Tue 2), 'Einladungen entwickeln' (blue bar, Thu 4), 'Broschüren-Bild' (yellow bar, Wed 3), and 'Einladungen drucken' (yellow bar, Thu 4). The left sidebar shows a list of calendars: 'Neuer Kalender', 'Meine Arbeit', 'Kreativ-Team', 'Gewürzte Produkt...', 'Marketing', and 'Produkt-Analytik'. The top navigation bar includes 'Teilen', 'Suche', and other icons.

3 Selbstbestimmtes Wachstum – Automatisierung und maschinelles Lernen unterstützen Marketingteams bei der Bewältigung eines steigenden Arbeitspensums und ermöglichen Wachstum im gewünschten Tempo. Gantt-Diagramme helfen dabei, Flaschenhälse im Handumdrehen zu erkennen und zu beseitigen, sodass die Arbeit mit nur minimaler Unterbrechung weitergehen kann.

4 Rasche Umsetzung – Die benutzerdefinierten Anfrageformulare in Wrike erfassen sämtliche erforderlichen Details und weisen die Arbeit automatisch dem richtigen Teammitglied zu, damit das Projekt direkt gestartet werden kann. So bleibt den einzelnen Mitarbeitern mehr Zeit für strategische Überlegungen, Skalierung und Qualitätssicherung.

Schritt 4:

Agiler werden mit Wrike

Beim agilen Marketing werden kontinuierlich Tests durchgeführt, Verbesserungen umgesetzt und Daten gemessen. Die Ergebnisse dieser Messungen werden herangezogen, um zukünftige Kampagnen zu optimieren. Gemäß der agilen Denkweise setzen agile Marketingteams in erster Linie auf große Mengen an schnelllebigen, iterativen Kampagnenzyklen und weniger auf langfristige Einzelkampagnen mit hohen Budgets.

In allen drei Prozessphasen, von der Planung über die Produktion bis hin zur Performance, kann der Einsatz von Wrike in agilen Teams erhebliche Vorteile mit sich bringen.

- 1 Planung** – Die Möglichkeit, rasch und flexibel auf sich ändernde Prioritäten reagieren zu können, gehört zu den wichtigsten Gründen, warum viele Unternehmen gerade in unsicheren Zeiten auf agiles Marketing setzen.
- 2 Produktion** – Gliedern Sie die Arbeit in kleinere Teilaufgaben und arbeiten sie diese nach der Reihe ab, um auch bei großen Projekten stets kühlen Kopf zu bewahren. Kleinere Aufgaben ermöglichen es auch, flexibler auf etwaige kurzfristige Vorkommnisse zu reagieren. Mit der [Cross-Tagging-Funktion in Wrike](#) können Sie anfallende Arbeiten mühelos kategorisieren und so die Transparenz für Ihre Teammitglieder erhöhen.
- 3 Performance** – Verfolgen Sie in Echtzeit, wie Ihre Kampagnen in verschiedenen Kanälen laufen, welche Creative Assets die meisten neuen Leads hervorbringen und wie Sie Ihre Teams am effektivsten einsetzen. Dank [Wrike Insights](#) und unserem robusten Reporting sind all diese aufschlussreichen Einblicke nur wenige Klicks entfernt.

MIT WRIKE ERKENNEN AGILE MARKETINGTEAMS AUF EINEN BLICK, WAS FUNKTIONIERT UND WAS NICHT. SO SIND SIE IN DER LAGE, DAS ENGAGEMENT ZU VERBESSERN, KAMPAGNEN RASCHER UMZUSETZEN UND DIE ERFOLGSQUOTEN SCHNELLER ZU STEIGERN ALS NICHT-AGILE TEAMS.

Neue Lifestyles Kampagne

Liste Board Tabelle Gantt-Diagramm Dateien Zeitprotokoll

Titel	Leistung, %	Aktuelle ROI, %	Ansichten	Impressionen
1 Neue Lifestyles Kollekti...	96,06 ●	68% ▬		
2 Facebook Umsetzung	95,61 ●	66% ▬	SUM 458977	SUM 2.531.543
3 > Bewusstsein	113,77 ●	71% ▬	SUM 178383	SUM 984.125
4 ↳ Berücksichtigung	92,20 ●	53% ▬	SUM 72818	SUM 406.054
5 > Nur Führungskräfte	114,30 ●	57% ▬	SUM 13670	SUM 63.752
6 GenX und GenZ	79,52 ●	52% ▬	59148	342.302
7 ↳ Conversion-Auswertu...	79,57 ●	40% ▬	SUM 29393	SUM 157.239
8 ↳ FB Kreativ-Assets	79,52 ●	40% ▬	SUM 29393	SUM 157.239
9 Banner Blue_home	112,20 ●	71% ▬	4598	18.329

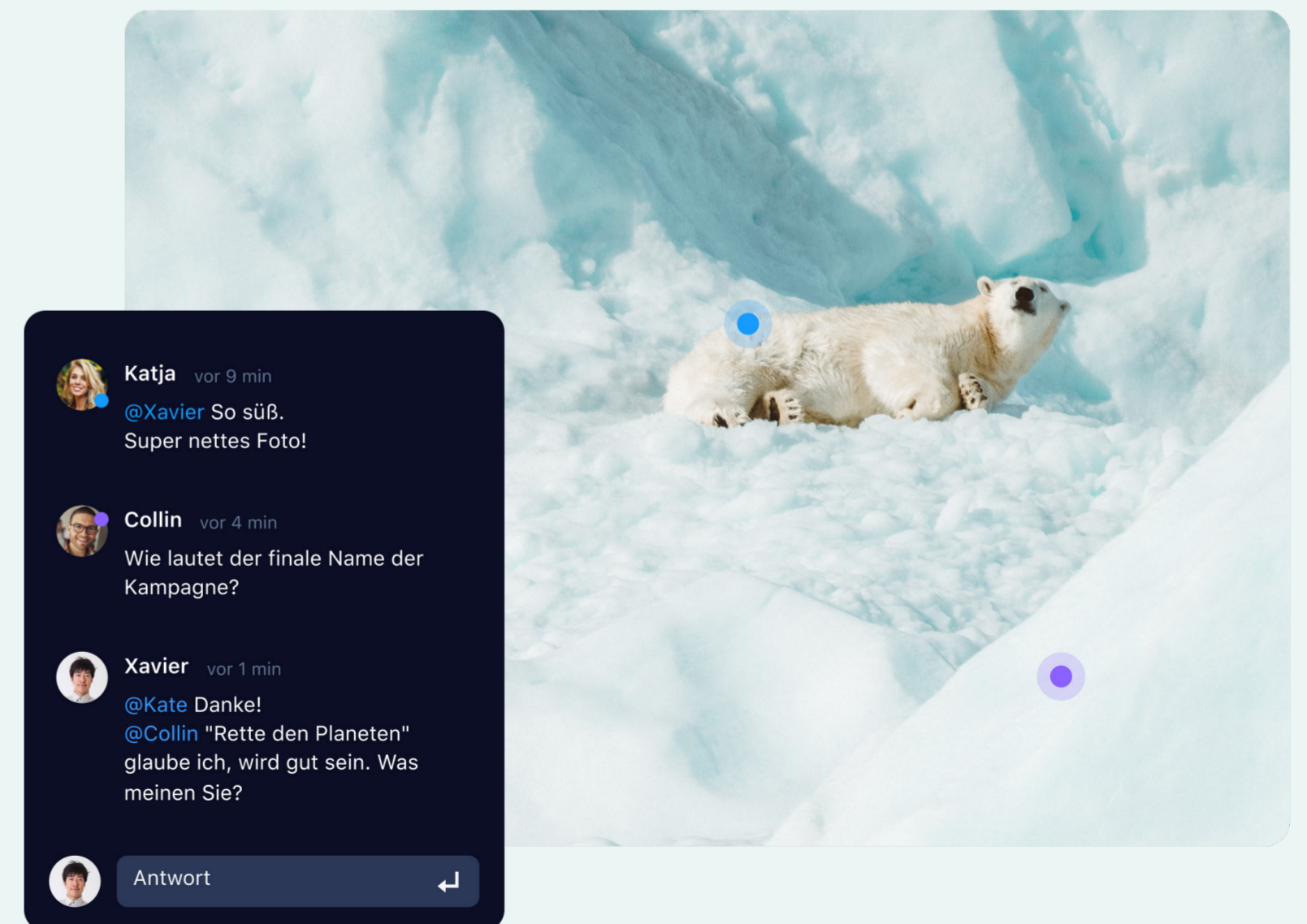


Schritt 5: Markteinführungszeit verkürzen mit Wrike

Eine funktionierende Zusammenarbeit ist in Zeiten von digitalem Wandel und Remote-Arbeitsmodellen essenziell – nicht nur für das Employee Engagement, sondern auch, damit Unternehmen erfolgreich skalieren und wachsen können.

Durch Anpassungsfähigkeit, agile Arbeitsabläufe und kontinuierliche Optimierung können Unternehmen ihre Kampagnen nicht nur schneller starten, sondern auch besser beobachten, ob sie die erwartete Wirkung zeigen. Entscheidend dafür ist eine funktionierende digitale Zusammenarbeit.

Digitale Zusammenarbeit birgt zahlreiche Vorteile, kann jedoch auch Herausforderungen wie gesteigerte Anforderungen an IT, Datencompliance und Sicherheit nach sich ziehen. Mit Wrike werden die unstrukturierten Arbeitsabläufe, Daten und Anwendungen aus isolierten Lösungen zusammengeführt und an einem zentralen Ort verfügbar gemacht.





Schnellere Kampagnenstarts mit Wrike

Ziel dieses Leitfadens ist es, Grundwissen über die digitale Transformation und den Einsatz von Wrike für schnellere Kampagnenstarts zu vermitteln. Kontaktieren Sie uns noch heute und erfahren Sie, wie auch Ihr Team dank Wrike schnellere Prozesse etablieren, agiler werden, bedarfsgerecht skalieren und reibungslos zusammenarbeiten kann.



**Schneller starten, smarter
arbeiten – mit Wrike**

Wrike kontaktieren