



ABM-PILOT

Unser Weg zu + 2.000 % ROI



Österreichisches **B2B SaaS-Unternehmen**

25+ Jahre: der am längsten aktive DAM-Innovator

300+ Enterprise-Kunden

1

New Business
Mehr hochwertige Leads

2

Datenqualität
Alternative zu „Spray and Pray“

3

Lernende Organisation
Besser verstehen was funktioniert

ABM-PILOT

Vorbereitungszeitraum:

November & Dezember 2024

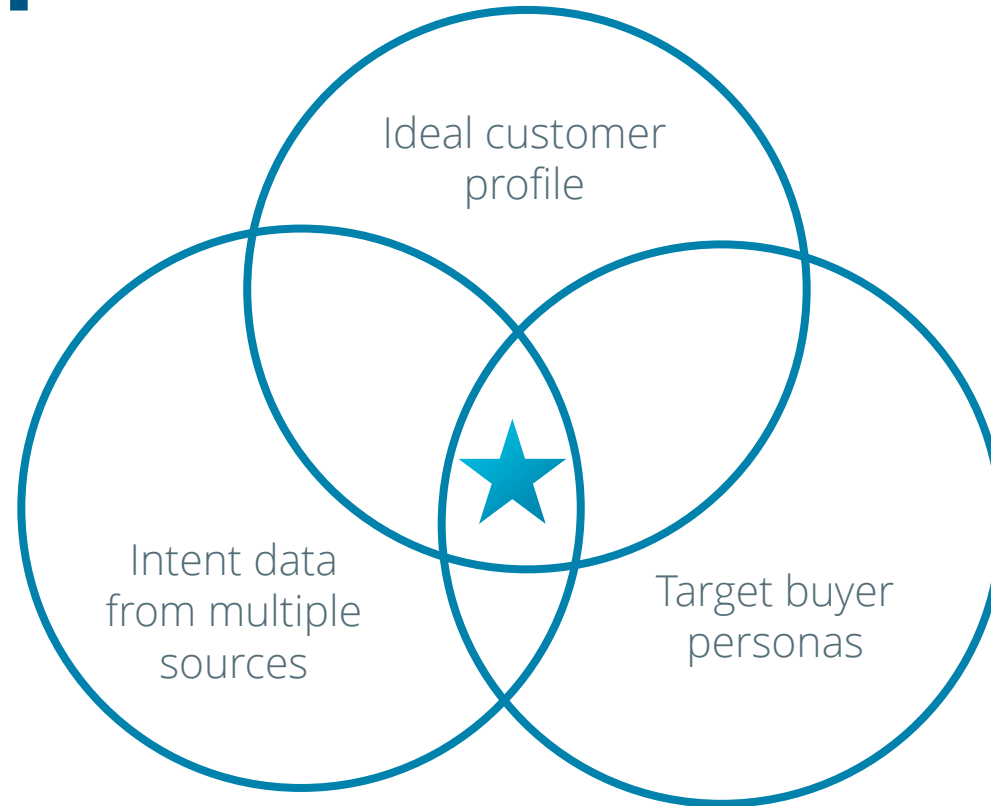
Start:

Jänner 2025

Setup:

- 20 Target Accounts pro SDR
- 3 SDRs (max. 25 % Ihrer Zeit)
- Fokus auf deutsche Industrieunternehmen (Manufacturing)
- 1 Marketer (10-15h pro Woche)
- Adaptierung bestehender Assets

FUNDAMENT

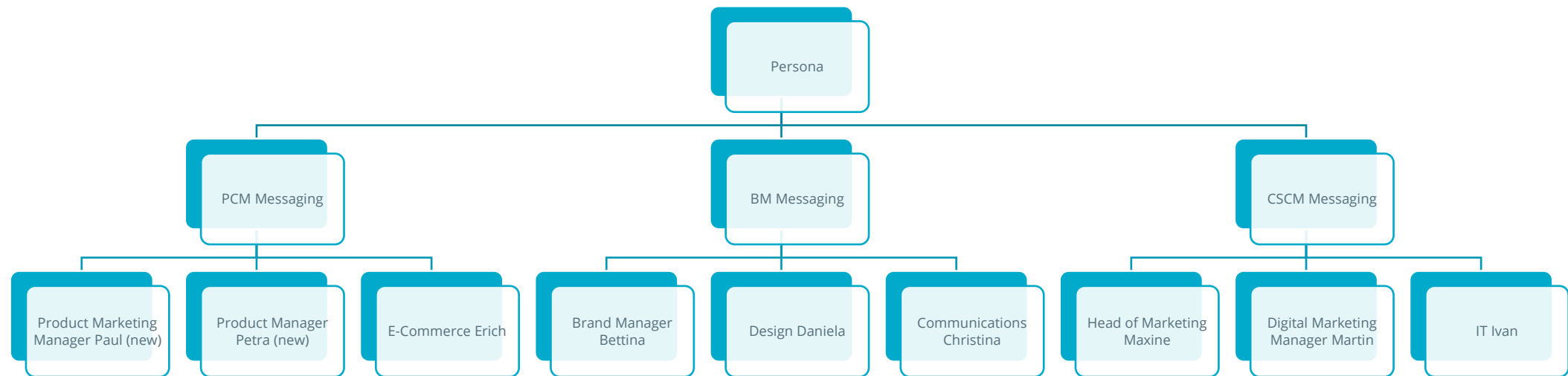


The sweet spot for Programmatic ABM.

Source: Burgess, Bev: Account-Based Marketing. The Definite Handbook for B2B Marketers.







SEQUENZENZEN

- 3 Kernbotschaften
- 3 Sequenzen mit jeweils 15 Schritten
- Mindestlaufzeit einer Sequenz: 1,5 Monate



MULTIPLE TOUCHPOINTS

- Step 2 LinkedIn task
Schritt 2: LinkedIn vernetzen...
- Step 3 Call task
Schritt 3: Kontakt anrufen
- Step 4 Manual email
Schritt 4: E-Mail #2 senden
- Step 5 LinkedIn task
Schritt 5: LinkedIn InMail - ...
- Step 6 Call task
Schritt 6: Anrufversuch #2
- Step 7 Manual email
Brand Management [DEUTS...

- Manage Marken und ihre Geschichten** 
Name: Manage Marken und ihre Geschichten
ID: 721283744 · Single Image
- Eine zentrale Quelle für alle digitalen Inhalte** 
Name: Eine zentrale Quelle für alle digitalen Inhalte
ID: 721342784 · Single Image
- Gewinne im digitalen Schaufenster** 
Name: Gewinne im Digitalen Schaufenster
ID: 721312924 · Single Image
- Volle Power für deine Vertriebsteams** 
Name: Volle Power für deine Vertriebsteams
ID: 721312914 · Single Image
- Reduziere Content-Produktionskosten und Time-to-Market** 
Name: Reduziere Content-Produktionskosten und Time...
ID: 721332844 · Single Image
- Digitalen Rechteverwaltung leicht gemacht** 
Name: Der Schutzschild in der digitalen Rechteverwaltu...
ID: 908330136 · Single Image

CELUM
Produkt Demo
PRODUCT CONTENT MANAGEMENT



**Interesse geweckt? 😊
Fragen aufgetaucht? 🤔**

Wir verstehen Herausforderungen im Management von Product Content. Buchen Sie einen kurzen Termin mit mir und lassen Sie uns über Ihre Ziele und Vorhaben sprechen.

 Meeting-Ort
Microsoft Teams



ERKENNTNISSE

**1.
Datenbasierte
Arbeit ist
Marketing**

**2.
Individualität
schlägt
Standardisierung**

ABM-EVOLUTION

1.
**Intent-based
Outbound**

2.
**Automation (KI) in
der Ansprache**

LET'S CONNECT



[linkedin.com/in/greiler](https://www.linkedin.com/in/greiler)

