

# Marketing-Workflows effizienter gestalten – vom CRM bis zur Kampagne

**Mit Evalanche + CAS genesisWorld schneller Kampagnen starten und messbare Ergebnisse für das Management liefern**

## Praxis-Tipps für Marketing-Manager

Dieser Leitfaden unterstützt Dich als Marketing-Manager dabei, die Integration von CAS genesisWorld und Evalanche schnell zu verstehen und ihre Auswirkungen auf bestehende Marketing- und Vertriebsprozesse einzuordnen. Im Fokus steht, wie beide Systeme zusammenwirken und welche operativen und strategischen Veränderungen daraus entstehen.

Er hilft Dir dabei:

- die Auswirkungen der Integration auf Marketing- und Vertriebsprozesse zu verstehen
- den Nutzen für Effizienz, Datenqualität und Kampagnensteuerung einzuordnen
- die Zusammenarbeit beider Systeme im Gesamtprozess nachzuvollziehen
- Chancen und Risiken der Integration frühzeitig zu erkennen

## Inhalt

1. Warum integrierte Systeme entscheidend sind
2. Marketing-Workflows mit CRM-Integration
3. Vorteile für Marketing-Prozesse
4. Kampagnenautomatisierung & Workflows
5. Quick Wins & Mehrwert
6. Reporting & Transparenz
7. Compliance & Datenschutz
8. Einarbeitung & schneller Start
9. Best Practices

# 1. Warum integrierte Systeme heute entscheidend sind

---

Viele Marketing-Teams im B2B arbeiten noch mit getrennten Systemen: CRM auf der einen Seite, Marketing Automation auf der anderen.

Das führt zu:

- verzögerten Lead-Übergaben,
- inkonsistenten oder veralteten Daten,
- hohem manuellen Aufwand,
- eingeschränkter Personalisierung.

## Lösung

Die Integration von CAS genesisWorld und Evalanche schafft:

- eine zentrale, aktuelle Datenbasis,
- effiziente, skalierbare Marketingprozesse,
- messbare Kampagnenergebnisse

# 2. Marketing-Workflows mit CRM-Integration

---

## Lead-Management & -Übergabe

**Ohne Integration:** manuelle Übergaben, Informationsverlust, lange Reaktionszeiten

## Mit Evalanche + CAS genesisWorld:

- Automatische Übergabe bei Triggern (z. B. Lead-Score)
- Vollständige Kontakthistorie im CRM
- Gemeinsame Datenbasis für Marketing und Vertrieb

## Zielgruppen & Segmentierung

- Zielgruppen direkt im CRM erstellen, automatisch in Evalanche nutzen
- Vorteile: keine doppelte Pflege, dynamische Segmente

### Beispiel:

Segment „Bestandskunden mit Interesse an Produkt X“ aktualisiert sich automatisch.

## Kampagnensteuerung & Personalisierung

Kampagnen greifen direkt auf aktuelle CRM-Daten zu.

Das bedeutet:

- automatisierte Workflows reduzieren manuelle Arbeit
- personalisierte Inhalte steigern Relevanz

## Typische Use Cases:

- Trigger-basierte E-Mails, Nurturing-Sequenzen
- Cross-/Upselling
- Event-Nachfasskampagnen
- Reaktivierung inaktiver Kontakte

### 3. Vorteile für bestehende Marketing-Prozesse

---

#### Mehr Effizienz im Arbeitsalltag

- Kein manueller Datenimport mehr
- Schnellere Kampagnenstarts

#### Höhere Datenqualität

- Automatisches Dubletten-Management
- Zentrale Pflege aller Kontaktdaten

#### Volle Transparenz

Klicks, Öffnungen und Kampagnenperformance jederzeit sichtbar

### 4. Kampagnenworkflows vereinfachen und automatisieren

---

#### Vorher

- Daten exportieren
- Kampagne erstellen
- Versand durchführen
- Ergebnisse manuell zurückspielen
- Nachbearbeitung im CRM

#### Nachher

- Zielgruppe im CRM definieren
- Kampagne in Evalanche starten
- automatische Synchronisation der Ergebnisse
- automatisches Auslösen von Folgeaktionen

#### Automatisierung in der Praxis

- |                       |   |                                |
|-----------------------|---|--------------------------------|
| • Lead erreicht Score | → | Aufgabe im CRM wird ausgelöst  |
| • Klick auf Angebot   | → | automatisierte Follow-up-Mail  |
| • inaktive Kontakte   | → | Reaktivierungskampagne startet |

## 5. Quick Wins: Sofort messbarer Mehrwert

---

- automatische Lead-Übergabe
- Echtzeit-Segmentierung
- personalisierte Kampagnen ohne IT
- zentrale Kampagnenhistorie im CRM
- sofort nutzbare CRM-Daten

## 6. Reporting & Dashboards

---

- **sofort verfügbar:** Öffnungs- und Klickraten, Bounces, Abmeldungen
- **im CRM sichtbar:** Kontakt-Historie, Engagement & Lead-Score
- **erweiterte Auswertungen:** geografische Analysen, crossmediale Kampagnen-auswertung, Live-Tracking

**Praxisnutzen:** Marketing kann Kampagnen in Echtzeit optimieren.

## 7. Compliance, Governance & Datenschutz

---

**Warum das wichtig ist:** DSGVO-konforme Verarbeitung ist Voraussetzung für nachhaltiges Marketing.

### Mehrwert:

- Automatisches Permission-Management
- Hohe Datenqualität & Sicherheit
- Zentrale Steuerung von Rechten und Löschungen

### Praxisnutzen:

- Kampagnen ohne Datenschutzrisiken
- auditierbares und nachvollziehbares Reporting
- höheres Vertrauen bei Kunden

## 8. Einarbeitung & schneller Start

---

Schneller produktiv mit vorkonfigurierten Marketing-Bausteinen

- kein aufwendiges Setup oder IT-Projekt
- Nutzung fertiger Templates für E-Mails und Kampagnen
- Anpassung statt Neuentwicklung

**Ergebnis:** Fokus auf Kampagnen und Performance – nicht auf Technik

## 9. Best Practices für den Einstieg

---

- **einfach starten:** Bestehende CRM-Zielgruppe nutzen, erste Kampagne klar definieren
- **schrittweise ausbauen:** Lead-Scoring etablieren, Segmentierung verfeinern, Automatisierung erweitern
- **kontinuierlich optimieren:** Reports regelmäßig nutzen, Kampagnen datenbasiert verbessern

## Möchtest Du das Zusammenspiel skalierbarer Marketingstrukturen im internationalen Setup weiter einordnen?

Erhalte konkrete Ansätze, wie Du Kampagnenstrukturen, Templates und Automatisierungen so aufbaust, dass sie über zentrale und lokale Teams hinweg konsistent und skalierbar eingesetzt werden können.

 [Zu den PraxisTipps zur Skalierung](#)

### Kontakt

Evalanche (SC-Networks GmbH)  
Würmstr. 4  
82319 Starnberg  
Deutschland  
Telefon: +49 8151 555 16-0  
E-Mail: [info@evalanche.com](mailto:info@evalanche.com)  
Web: [www.evalanche.com](http://www.evalanche.com)

Die Inhalte dieses Whitepapers wurden mit größter Sorgfalt erstellt. Für die Richtigkeit, Vollständigkeit und Aktualität können wir jedoch keine Gewähr übernehmen.

© SC-Networks GmbH, 2026

Alle Rechte vorbehalten – einschließlich derer, welche die Vervielfältigung, Bearbeitung, Verbreitung und jede Art der Verwertung der Inhalte dieses Dokumentes oder Teile davon außerhalb der Grenzen des Urheberrechts betreffen. Handlungen in diesem Sinne bedürfen der schriftlichen Zustimmung durch SC-Networks. SC-Networks behält sich das Recht vor, Aktualisierungen und Änderungen der Inhalte vorzunehmen. Sämtliche Daten und Inhalte, die auf Screenshots, Grafiken und weiterem Bildmaterial sichtbar sind, dienen lediglich zur Demonstration. Für den Inhalt dieser Darstellung übernimmt SC-Networks keine Gewähr.