

Aufforderung zur Angebotsabgabe: Account-Based Marketing (ABM) Software-Lösung

Inhaltsübersicht

1. Einführung und Hintergrund
2. Ziele des Projekts
3. Technische Anforderungen
4. Funktionale Anforderungen
5. Fortgeschrittene KI- und maschinelle Lernfähigkeiten
6. Qualifikationen des Anbieters
7. Kriterien für die Bewertung
8. Leitlinien für die Einreichung
9. Zeitleiste
10. Kontaktinformationen

1. Einleitung und Hintergrund

[Name des Unternehmens] bittet um Angebote für eine umfassende Account-Based Marketing (ABM)-Softwarelösung zur Verbesserung unserer gezielten Marketingmaßnahmen. Diese Ausschreibung umreißt unsere Anforderungen an ein robustes System, das uns in die Lage versetzt, hochwertige Kunden durch personalisierte Marketingstrategien zu identifizieren, anzusprechen und zu konvertieren.

2. Projektziele

Die Hauptziele dieser ABM-Softwareimplementierung sind:

1. Konsolidierung der Verwaltung von Kontodaten und Informationen
2. Ermöglichen Sie koordinierte, personalisierte Marketingmaßnahmen über mehrere Kanäle hinweg

3. Bereitstellung umfassender Analysen und Einblicke für das Kundenengagement
4. Verbessern Sie die Targeting- und Werbefunktionen für bestimmte Kunden
5. Bereitstellung personalisierter Web-Erlebnisse für Zielkunden
6. Nutzen Sie KI und maschinelles Lernen für bessere Einblicke in Ihre Kunden und eine bessere Kundenbindung

3. Technische Anforderungen

3.1 Verwaltung von Kontodaten

- Funktionen zur Konsolidierung und Verwaltung von Kontodaten
- Integration von CRM- und Marketingautomatisierungsplattformen
- Aktualisierungen des Kontoprofils in Echtzeit
- Integration mit Technologien zur Kundenerfahrung

3.2 Kontobasierte Orchestrierung

- Koordinierung von Kampagnen über mehrere Kanäle
- Unterstützung einer personalisierten Kommunikationsstrategie
- Tools für die kanalübergreifende Synchronisierung von Kampagnen

3.3 Kontobasierte Analytik

- Verfolgung der Kontobindung
- Messung der Kampagnenleistung
- Anpassbare Dashboards und KPIs

3.4 Kontoinformationen

- Lead-to-Account-Zuordnung
- Integration firmeneigener Daten
- Fähigkeiten zur Lead-Bewertung
- Analyse der IP-Adresse und des Kaufsignals

3.5 Kontobasierte Werbung

- IP-basiertes Ad-Targeting
- Cookie-basierte Besucherverfolgung
- Segmentierung der Zielgruppe auf Kontoebene
- Kontospezifische Anzeigenschaltung

3.6 Digitale Personalisierung

- Personalisierungsmöglichkeiten der Website
- Dynamische Bereitstellung von Inhalten
- Kontobasierte Anpassung

4. Funktionale Anforderungen

4.1 Verwaltung von Kontodaten

Tipp: Die Verwaltung von Kundendaten ist der Eckpfeiler einer erfolgreichen ABM-Implementierung. Konzentrieren Sie sich darauf, wie die Lösung die Datenkonsolidierung, die Integrationsfunktionen und die Echtzeitsynchronisation zwischen den Plattformen handhabt. Berücksichtigen Sie sowohl die technischen Aspekte der Datenverwaltung als auch die praktischen Auswirkungen auf die täglichen Abläufe Ihrer Marketing- und Vertriebsteams.

Anforderung	Teilanforderung	JA/NEIN	Anmerkungen
Verwaltung von Kontodaten	Konsolidierung und Verwaltung von Daten für Zielkonten		
	Integration mit CRM- und Marketingautomatisierungsplattformen		
	Bereitstellung umfassender Kontoprofile mit Echtzeit-Updates		
	Kombinieren Sie Interessentendaten mit Echtzeit-Kundenerfahrungstechnologien		

4.2 Kontobasierte Orchestrierung

Tipp: Eine effektive Orchestrierung erfordert eine nahtlose Koordination über alle Marketingkanäle hinweg, wobei die Konsistenz der Botschaften gewahrt bleiben muss. Bewerten Sie die Fähigkeit der Plattform, Kampagnen zu synchronisieren, die Kommunikation zu personalisieren und sich an Ihre bestehenden Marketing-Workflows anzupassen. Überlegen Sie, wie die Lösung dazu beitragen kann, komplexe Multi-Channel-Kampagnen zu rationalisieren.

Anforderung	Teilanforderung	JA/NEIN	Anmerkungen
Kontobasierte Orchestrierung	Ermöglichen Sie koordinierte Marketingmaßnahmen über mehrere Kanäle hinweg		
	Erleichtern Sie personalisierte Kommunikationsstrategien		
	Unterstützung der kanalübergreifenden Synchronisierung von Kampagnen		

4.3 Kontobasierte Analytik

Tipp: Die Analytik sollte sowohl Einblicke auf höchster Ebene als auch granulare Metriken liefern, die umsetzbare Entscheidungen ermöglichen. Achten Sie auf anpassbare Berichtsfunktionen, die ROI und Kampagneneffektivität aufzeigen und gleichzeitig detaillierte Daten zum Engagement auf Kontoebene bieten.

Anforderung	Teilanforderung	JA/NEIN	Anmerkungen
Kontobasierte Analytik	Einblicke in das Engagement und die Leistung von Kunden gewähren		
	Messen Sie die Wirksamkeit von ABM-Kampagnen		
	Bieten Sie anpassbare Dashboards für wichtige Metriken und KPIs		

4.4 Kontoinformationen

Tipp: Account-Intelligence-Funktionen sollten umfassende Erkenntnisse über Zielkunden liefern und gleichzeitig den Prozess der Kontaktaufnahme und Bewertung von Leads automatisieren. Konzentrieren Sie sich darauf, wie die Lösung Kontodaten anreichert und umsetzbare Kaufsignale liefert.

Anforderung	Teilanforderung	JA/NEIN	Anmerkungen
Konto-Intelligenz	Verbinden Sie Leads mit ihren jeweiligen Konten		
	Bereitstellung von firmenbezogenen Daten und Kaufsignalen		
	Implementierung von Lead Scoring zur Qualifizierung von Kunden		
	Angebot von IP-Adressdaten und Kaufsignalanalyse		

4.5 Kontobasierte Werbung

Tipp: Prüfen Sie, ob die Plattform in der Lage ist, zielgenaue und personalisierte Werbung für bestimmte Kunden zu liefern. Achten Sie sowohl auf die Targeting-Funktionen als auch auf die Flexibilität bei der Verwaltung von Multi-Channel-Werbekampagnen auf Kontoebene.

Anforderung	Teilanforderung	JA/NEIN	Anmerkungen
Kontobasierte Werbung	Gezielte Werbung für bestimmte IP-Adressen oder gecastete Besucher		
	Ermöglichung von Werbekampagnen über mehrere Kanäle		
	Zielgruppen nach Konto segmentieren		
	Schalten Sie Anzeigen auf einer Konto-für-Konto-Basis		

4.6 Digitale Personalisierung

Tipp: Die digitale Personalisierung sollte dynamische, kundenspezifische Erlebnisse über alle digitalen Berührungspunkte hinweg ermöglichen. Achten Sie darauf, dass die Plattform in der Lage ist, personalisierte Inhalte bereitzustellen und zu pflegen und gleichzeitig ein ausgefeiltes Seitendesign und die Automatisierung von Kampagnen zu unterstützen.

Anforderung	Teilanforderung	JA/NEIN	Anmerkungen
Digitale Personalisierung	Bereitstellung maßgeschneiderter Web-Erlebnisse für Zielkunden		
	Anpassen von Inhalten anhand von Kontodaten		
	Unterstützung von dynamischem Seitendesign und Personalisierungskampagnen		

5. Fortgeschrittene KI und maschinelle Lernfähigkeiten

5.1 KI-gestützte Analyse von Absichtsdaten

Tipp: Die Analyse von Intent-Daten sollte Echtzeit-Einblicke in das Käuferverhalten bieten und dabei mehrere Datenquellen integrieren. Konzentrieren Sie sich darauf, wie das KI-System Kunden mit echtem Kaufinteresse identifiziert und priorisiert.

Anforderung	Teilanforderung	JA/NEIN	Anmerkungen
KI-gesteuerte Absichtsanalyse	Echtzeit-Analyse von Kaufabsichtssignalen		
	Integration von mehreren Datenquellen		
	Fähigkeit, Kunden mit aktivem Kaufinteresse zu identifizieren und zu priorisieren		

5.2 Vorausschauendes Lead Scoring

Tipp: Bewerten Sie die Ausgereiftheit der für die Lead-Bewertung verwendeten KI-Algorithmen und ihre Fähigkeit, sich im Laufe der Zeit anzupassen.

Berücksichtigen Sie, wie das System mehrere Datenpunkte einbezieht und aus den Ergebnissen lernt.

Anforderung	Teilanforderung	JA/NEIN	Anmerkungen
Prädiktives Lead Scoring	Fortschrittliche Algorithmen, die mehrere Datenpunkte und Verhaltensmuster berücksichtigen		
	Fähigkeit zur Vorhersage der Konversionswahrscheinlichkeit und zur Priorisierung von Konten		
	Kontinuierliches Lernen und Verfeinerung der Bewertungsmodelle auf der Grundlage der Ergebnisse		

5.3 Dynamische Personalisierung

Tipp: Konzentrieren Sie sich darauf, wie KI die Personalisierung von Inhalten in Echtzeit über alle Kanäle hinweg vorantreibt. Berücksichtigen Sie die Fähigkeit des Systems, Inhalte auf der Grundlage des Kundenverhaltens und der Interaktionsmuster anzupassen.

Anforderung	Teilanforderung	JA/NEIN	Anmerkungen
Dynamische Personalisierung	Anpassung der Inhalte in Echtzeit auf der Grundlage des Kontoverhaltens		
	Personalisierungsfunktionen für mehrere Kanäle		
	KI-gestützte Inhaltsempfehlungen für jede Phase		

5.4 Konversationelle KI-Chatbots

Tipp: Beurteilen Sie die Fähigkeiten zur Verarbeitung natürlicher Sprache und wie gut sich die Chatbots in Ihre bestehenden Systeme integrieren lassen. Berücksichtigen Sie die Ausgereiftheit der personalisierten Interaktionen auf der Grundlage von Kontodaten.

Anforderung	Teilanforderung	JA/NEIN	Anmerkungen
Konversationelle KI	Verarbeitung natürlicher Sprache für die Bearbeitung komplexer Anfragen		
	Personalisierte Interaktionen auf der Grundlage von Kontodaten und -historie		
	Integration mit CRM und anderen Systemen		

5.5 KI-gestützte Kontoidentifizierung

Tipp: Überlegen Sie, wie maschinelles Lernen eingesetzt wird, um ideale Zielkunden zu identifizieren und ähnliche hochwertige Interessenten zu finden. Konzentrieren Sie sich auf die Arten von Daten, die für den Identifizierungsprozess verwendet werden.

Anforderung	Teilanforderung	JA/NEIN	Anmerkungen
Konto-Identifikation	Algorithmen für maschinelles Lernen zur Identifizierung idealer Zielkonten		
	Einbeziehung von technografischen, firmenbezogenen und verhaltensbezogenen Daten		
	Fähigkeit, neue potenzielle Kunden zu entdecken		

5.6 Automatisierte Inhaltserstellung

Tipp: Bewerten Sie die Fähigkeit der KI, personalisierte Inhalte in großem Umfang zu generieren und dabei Qualität und Relevanz beizubehalten. Achten Sie darauf, wie das System aus Engagement-Metriken lernt, um die Leistung der Inhalte zu optimieren.

Anforderung	Teilanforderung	JA/NEIN	Anmerkungen
-------------	-----------------	---------	-------------

Automatisierte Inhaltserstellung	KI-gestützte Tools für die Erstellung personalisierter Inhalte in großem Umfang		
	Möglichkeit, kundenspezifische Nachrichten und Angebote zu erstellen		
	Optimierung von Inhalten auf der Grundlage von Engagement-Analysen		

5.7 Kanalübergreifende Orchestrierung

Tipp: Überlegen Sie, wie KI Marketingmaßnahmen kanalübergreifend orchestriert und dabei das Timing und die Kanalauswahl optimiert. Achten Sie auf Systeme, die sich automatisch auf der Grundlage von Echtzeit-Leistungsdaten anpassen können.

Anforderung	Teilanforderung	JA/NEIN	Anmerkungen
KI-gesteuerte Orchestrierung	KI-gesteuerte Synchronisierung von Marketingmaßnahmen über mehrere Kanäle hinweg		
	Prädiktive Analysen für optimale Kanalauswahl und Zeitplanung		
	Automatische Anpassung von Kampagnen auf der Grundlage von Leistungsdaten in Echtzeit		

5.8 Prädiktive Analysen zur Verfeinerung der Strategie

Tipp: Konzentrieren Sie sich auf die Tiefe und Genauigkeit der prädiktiven Analytik für die Kampagnenleistung. Bewerten Sie, wie das System umsetzbare Empfehlungen und Vorhersagefunktionen bereitstellt.

Anforderung	Teilanforderung	JA/NEIN	Anmerkungen
Prädiktive Analytik	Erweiterte Analysemöglichkeiten für Einblicke in die Kampagnenleistung		

	KI-gestützte Empfehlungen für strategische Anpassungen		
	Prognosetools für die Vorhersage von Kampagnenergebnissen und ROI		

5.9 KI-gestützte virtuelle und erweiterte Realitätserlebnisse

Tipp: Beurteilen Sie die Fähigkeit der Plattform, immersive Erlebnisse zu schaffen und zu personalisieren. Überlegen Sie, wie das System die Interaktion mit virtuellen Erlebnissen verfolgt und analysiert, um die Strategie festzulegen.

Anforderung	Teilanforderung	JA/NEIN	Anmerkungen
VR/AR-Fähigkeiten	Generierung personalisierter immersiver Erlebnisse für Zielkunden		
	Integration von Produktdemonstrationen und Anwendungsfällen in AR/VR-Umgebungen		
	Analysen zur Nutzung virtueller Erfahrungen als Grundlage für Folgestrategien		

5.10 Natürliche Sprachverarbeitung (NLP) für Kontoeinblicke

Tipp: Bewerten Sie die Ausgereiftheit der NLP-Funktionen zur Analyse unstrukturierter Daten aus verschiedenen Quellen. Prüfen Sie, wie effektiv das System verwertbare Erkenntnisse und Stimmungsanalysen extrahiert.

Anforderung	Teilanforderung	JA/NEIN	Anmerkungen
NLP-Fähigkeiten	Analyse von unstrukturierten Daten aus verschiedenen Quellen		
	Gewinnung tiefer Einblicke in Kundenpräferenzen und Schmerzpunkte		

	Stimmungsanalyse, um die Einstellung von Kunden zu messen und Strategien zur Kundenbindung zu entwickeln		
--	--	--	--

6. Qualifikationen des Anbieters

Bitte geben Sie detaillierte Informationen über:

1. Unternehmensgeschichte und Erfahrung mit ABM-Software
2. Aktueller Kundenstamm und Referenzen
3. Entwicklungsfahrplan und Innovationsstrategie
4. Support und Serviceleistungen
5. Schulungs- und Einführungsprogramme
6. Industriepartnerschaften und Integrationen

7. Kriterien für die Bewertung

Die Vorschläge werden nach folgenden Kriterien bewertet:

1. Umfassende ABM-Funktionen und -Möglichkeiten
2. Integrationsmöglichkeiten mit bestehenden Systemen
3. KI und maschinelles Lernen
4. Benutzerfreundlichkeit und Benutzeroberfläche
5. Berichterstattungs- und Analysemöglichkeiten
6. Erfahrung und Ruf des Anbieters
7. Gesamtbetriebskosten
8. Kundenbetreuung und Schulung
9. Zeitplan und Vorgehensweise bei der Umsetzung

8. Anforderungen an die Einreichung

Bitte angeben:

1. Detaillierte Beschreibung der Lösung

2. Technische Daten
3. Methodik der Umsetzung
4. Ausbildungs- und Unterstützungspläne
5. Preisstruktur (einschließlich aller Kosten)
6. Kundenreferenzen
7. Beispielberichte und Bildschirmfotos
8. Hintergrund des Unternehmens
9. Zeitplan des Projekts

9. Zeitleiste

- RFP-Freigabedatum: [Datum]
- Einsendeschluss: [Datum]
- Fälligkeitsdatum des Vorschlags: [Datum]
- Präsentationen des Anbieters: [Datumsbereich]
- Auswahl des Anbieters: [Datum]
- Projektauftritt: [Datum]

10. Kontaktinformationen

Bitte reichen Sie Ihre Vorschläge ein und richten Sie Ihre Fragen an: [Name] [Titel]
[E-Mail] [Telefon]