

CASE STUDY

# Auf dem Weg zum effizienten Inbound Marketing

Die SCHUNCK GROUP schafft die Grundlage für Marketing Automation



## Die Aufgabe

Dass Marketing Automation eine bedeutende Maßnahme für die Zukunft ist, hat sowohl das Marketing Team als auch die Geschäftsführung der **SCHUNCK GROUP** – ein internationaler Versicherungsmakler mit Spezialisierung auf die Logistik-Industrie – erkannt. Leadgenerierung und Leadqualifizierung können durch Marketing Automation effizienter und zielgerichteter gestaltet werden.

Auf dem Gebiet des Content Marketings ist die SCHUNCK GROUP bereits sehr gut aufgestellt. Die Content Strategie soll jedoch weiter ausgebaut und zielorientierter aufbereitet werden. Bisher arbeitete SCHUNCK mit Standardlösungen, wie beispielsweise einem rudimentären Newsletter Tool. Neben diesem Tool übernahmen auch MitarbeiterInnen aus dem Vertrieb die Außenkommunikation des Unternehmens.

Der Wunsch von SCHUNCK war es daher, Hilfe bei der Leadgenerierung und Leadqualifizierung zu erhalten. Die Ziele Neukundengewinnung und Bestandskundenausbau sollen dabei durch eine Inbound Strategie verfolgt werden. Darüber hinaus sollen im Rahmen der Strategie zur Digitalisierung sowohl Online Anträge und Abschlüsse ermöglicht als auch der digitale Vertrieb gestärkt werden. Das kleine Marketing Team soll durch strukturiertes Management und Teilautomatisierung unterstützt werden.



## Die Herausforderungen

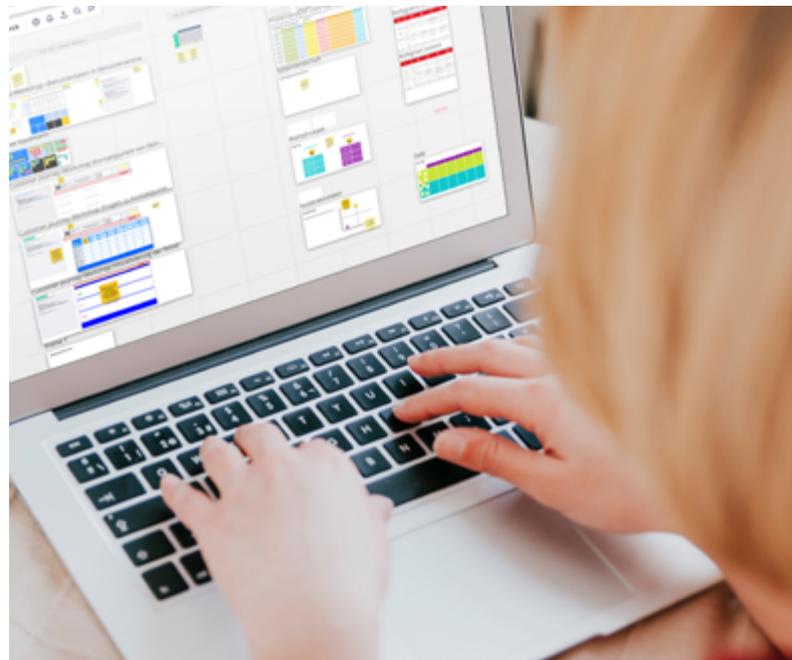
- Schaffen von Commitment und Verständnis für Marketing Automation
- Einbinden und Zusammenbringen verschiedener Abteilungen in den Entscheidungsprozess
- Entscheidungshilfe bei der Technologieauswahl
- Passende Automatisierung zur vorhandenen Content Marketing Strategie
- Effiziente Unterstützung des Marketing Teams
- Digitalität der Workshops auf Grund der Pandemie
- Integration von Marketing Automation in die bestehende Systemlandschaft, vor allem die Anbindung an das Kundenmanagementsystem

## Die Lösung

### Digitale Workshop-Reihe zur Initiierung von Marketing Automation

Um das Marketing Team der SCHUNCK GROUP beim Bestandskundenausbau und der Neukundengewinnung zu unterstützen, erstellten unsere Experten einen Projektplan, in dessen Zentrum eine digitale Workshop-Reihe stand, bei der die Initiierung von Marketing Automation erarbeitet wurde.

Innerhalb von zwei Monaten fanden sieben Workshops statt, bei denen die wichtigsten Stakeholder der SCHUNCK GROUP aus Marketing, Vertrieb und IT am digitalen Tisch zu diesem Thema berieten.



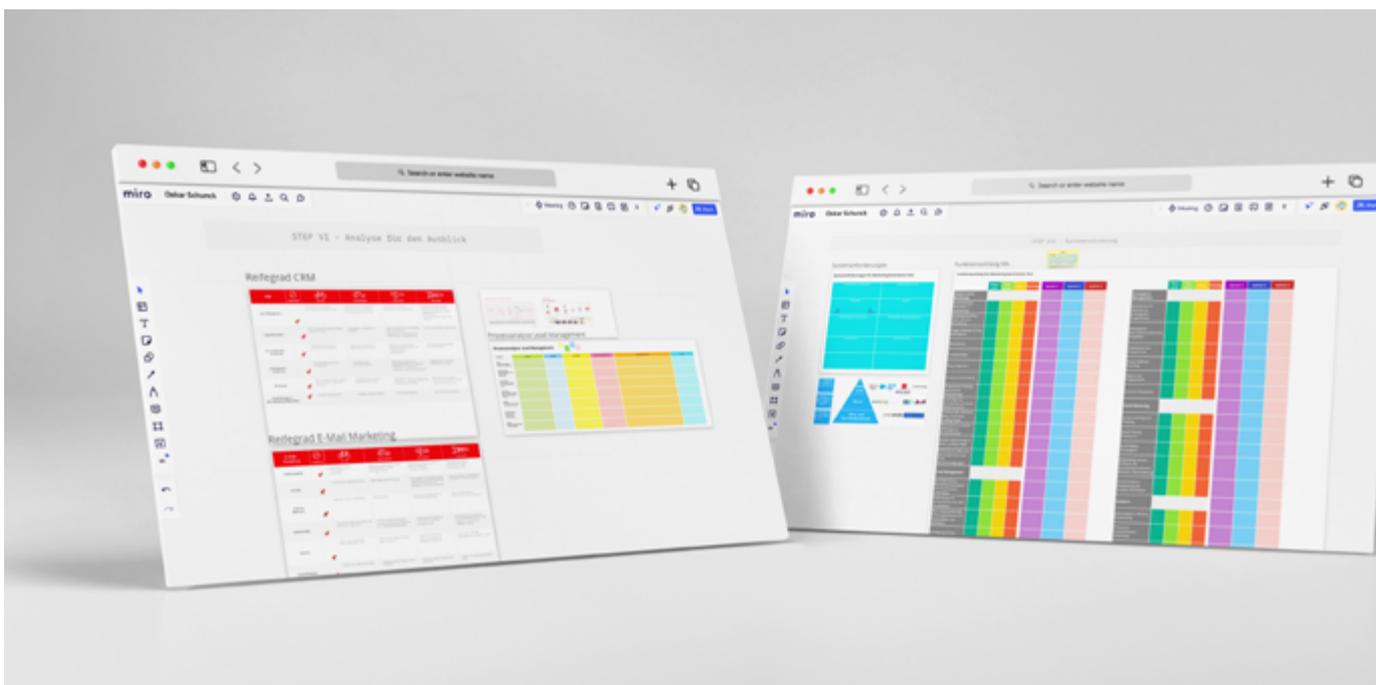


Aufgrund des engen Zeitplans entschieden sich unsere Experten für ein agiles Vorgehen, bei dem die Workshops als Sprints umgesetzt und je nach Ergebnis und im Bedarfsfall flexibel angepasst wurden. Nach einzelnen Terminen fanden Abstimmungen und die Präsentation von Zwischenergebnissen statt.

Zunächst war es unseren Experten ein großes Anliegen einzelne Abteilungen für ihr Vorhaben noch vor dem Kick-Off zu sensibilisieren. Sowohl das Marketing, der Vertrieb, die IT als auch Fachbereiche für spezifische SCHUNCK-Produkte wurden bezüglich der Umstellung auf Marketing Automation involviert.

Innerhalb der Workshops entwickelten die Beteiligten die relevanten Teilergebnisse, die für die Einführung von Marketing Automation notwendig sind. So wurde eine beispielhafte Persona und deren spezifische Customer Journey erstellt und ein Prozess zum Lead Management abgestimmt.

Neben einer Prozessanalyse, bei der der Ist-Zustand mit dem Zielvorhaben verglichen wurde, definierten die Workshop-Teilnehmer\*innen Systemanforderungen, um sie mit infrage kommenden Systemen abzugleichen. Darüber hinaus wurde der Reifegrad der SCHUNCK GROUP bestimmt und eine SWOT-Analyse durchgeführt.



Nachdem die theoretischen Grundlagen gelegt waren, beschäftigten sich die Mitarbeiter\*innen der SCHUNCK GROUP gemeinsam mit unseren Experten mit den Rahmenbedingungen für eine Pilotkampagne, die den Auftakt der neuen Marketing Automatisierung bilden sollte. Hierbei wurde die Kampagnen-Mechanik evaluiert und so das künftige Zusammenspiel zwischen Content, KPIs und Workflows ermittelt und bewertet. Daraus entstanden konkrete Aufgabenpakete, wie die Produktion von Content oder das Konzept für Tracking und Controlling, die im weiteren Verlauf der Workshop-Reihe gemeinsam mit anderen Maßnahmen gesammelt, priorisiert und in einen zeitlichen Ablauf gebracht wurden.



Die daraus entstandene Roadmap stellte die konkrete Umsetzung der Marketing Automation Einführung für die nächsten Monate sicher. In einer Abschluss-Präsentation wurden die erarbeiteten Ergebnisse von unseren Experten vorgestellt, um möglichst vielen Stakeholdern wichtiges Handwerkszeug mit auf den Weg zu geben.

## Fazit

Durch die interaktive und ergebnisorientierte Zusammenarbeit konnten die Mitarbeiter\*innen der SCHUNCK GROUP zur Einführung von Marketing Automation befähigt werden. Der Grundstein für effizientes Inbound Marketing ist gelegt und dem Unternehmen ist es nun möglich, zielgruppengerechte Online Marketing Maßnahmen durchzuführen. Auch die Toolauswahl wurde fundiert getroffen. Darüber hinaus ist allen Projektbeteiligten die Bedeutung der Sensibilisierung und Einbeziehung verschiedener Abteilungen im Bezug auf Leadmanagement bewusst geworden, bei dem es nicht nur um ein Tool, sondern um einen Veränderungsprozess in der gesamten Organisation geht.

Die abgehaltenen Workshops stellten nicht nur die Weichen für Marketing Automation, sondern boten auch neue Optimierungsansätze für die gesamte Customer Journey. Sowohl unsere Experten als auch alle Beteiligten aus dem Unternehmen waren hochmotiviert. Das hohe Engagement aller Beteiligten führte dazu, dass die Arbeit an solch einem komplexen Thema, wie Leadmanagement, Spaß bereiten konnte.

## Leistungen und Features



Konzeption und Durchführung  
von 7 Workshops



Aufbereitung  
der Arbeitsergebnisse



Zielgruppenanalyse, Prozessanalyse,  
SWOT Analyse und Analyse des Ist-Stands



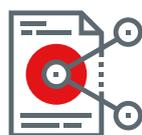
Definition  
Lead Management Prozess



Persona Entwicklung



System-Evaluierung



Entwicklung  
eines Lead Scoring-Modells



Customer Journey  
pro Produkt / Persona



Entwicklung  
einer Pilotkampagne



Roadmap-Entwicklung zur Einführung  
von Marketing Automation

## Unternehmens-Steckbrief



Die SCHUNCK GROUP ist ein Unternehmen der Ecclesia Gruppe, die mit mehr als 2.400 Mitarbeitenden der größte deutsche Versicherungsmakler für Unternehmen und Institutionen ist. SCHUNCK ist der führende Spezialmakler für die Logistikbranche. Im Fokus stehen die Beratung und die Vermittlung von maßgeschneiderten Versicherungslösungen für individuelle Risiken bei mittelständischen Unternehmen. Das Versicherungs-Portfolio reicht von Verkehrshaftung und Warentransport über Betriebs-, Umwelt- und Produkthaftpflicht, Vorsorgemanagement bis hin zu Forderungsausfall und Factoring sowie Cyberversicherung.

[www.schunck.de](http://www.schunck.de)

## Und was sagt SCHUNCK



„Mich begeistern immer wieder die Workshops von und mit mellowmessage. Die Zusammenarbeit mit Yves und Hans war für mich durchweg positiv. Nach den Gesprächen und Workshops mit den beiden konnte sich das ganze Unternehmen mit der Veränderung identifizieren und hatte Lust mitzuwirken! Aktuell starten wir die mit Yves und Hans erarbeitete Pilotkampagne. Hier erkennen wir bereits jetzt, dass die Theorie der Praxis standhält und wir die Pläne auch so, wie sie erarbeitet wurden, umsetzen können. Ich freue mich bereits jetzt auf weitere Projekte mit mellowmessage!“

Philip Kobel | Leiter Kommunikation & Marketing,  
SCHUNCK GROUP

## Ihr Ansprechpartner



**Hans-Christian Brandt**  
Senior Consultant Digital Marketing

Tel: +49 341 140 655 85

E-Mail: [hans.brandt@mellowmessage.de](mailto:hans.brandt@mellowmessage.de)

Web: [www.mellowmessage.de](http://www.mellowmessage.de)

# Kontakt

Benötigen Sie Unterstützung bei Ihrem Einstieg in den Bereichen digitale Transformation oder Marketing Automatisierung? Dann rufen Sie uns an oder schreiben Sie uns. Wir beraten Sie gern.

mellowmessage GmbH  
Härtelstraße 27  
04107 Leipzig

Tel: +49 341 140 655 0

Fax: +49 341 140 655 10

E-Mail: [kontakt@mellowmessage.de](mailto:kontakt@mellowmessage.de)

Web: [www.mellowmessage.de](http://www.mellowmessage.de)

# Newsletter

Kennen Sie schon unseren Newsletter? Brandaktuell und frei Haus erhalten Sie jeden Monat – sorgfältig ausgewählt und zusammengestellt – das Wichtigste aus der Branche, aus unserem Unternehmen, Tipps & Tricks sowie Berichte und Studien, die Ihre Arbeit bereichern werden.

[Hier können Sie unseren kostenlosen Newsletter abonnieren.](#)



[www.mellowmessage.de](http://www.mellowmessage.de)

© 2023 mellowmessage GmbH