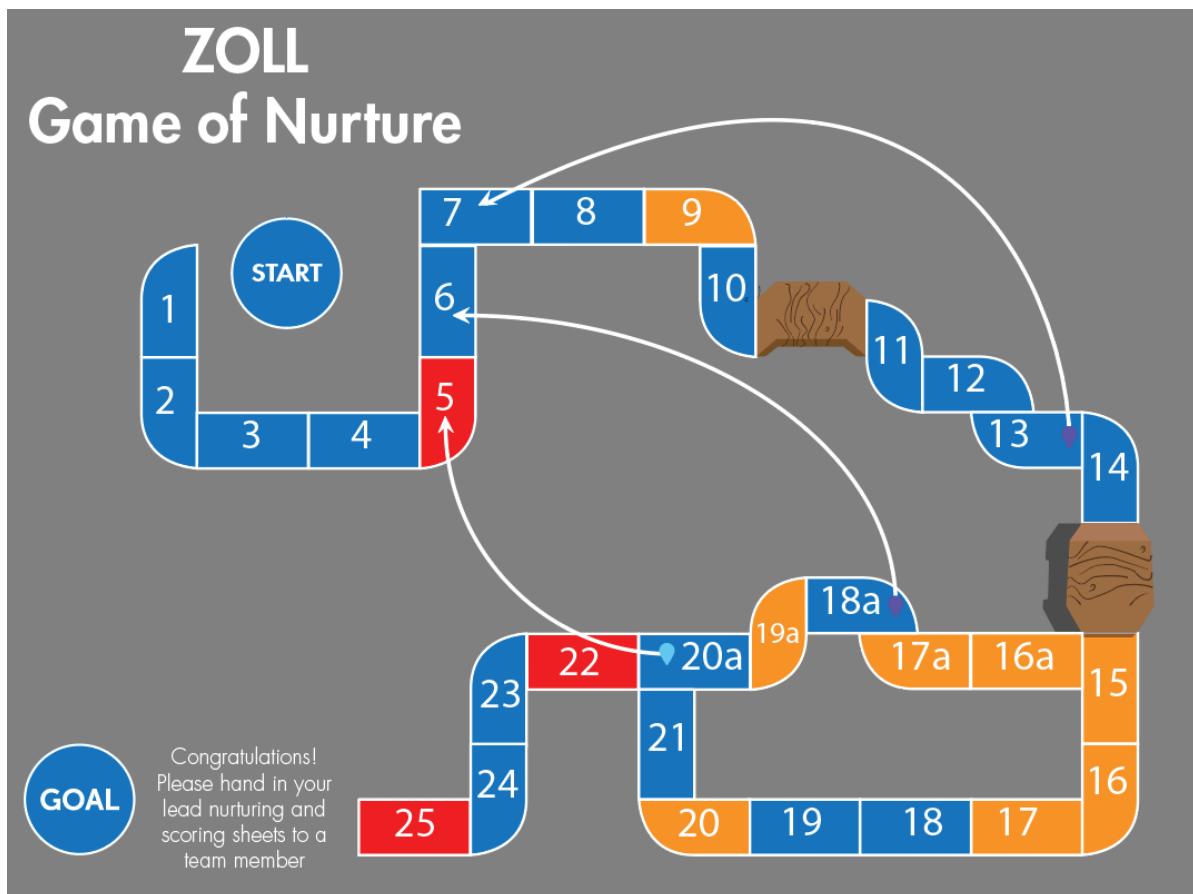


ZOLL®

Game of Nurture



INTEGRATED MARKETING SERVICES
DIGITAL TEAM

Kristine LeBlanc
Matt Goetz
Brian Rosinski
Rob Hinch

ZOLL Game of Nurture

ZIELSETZUNG

Navigieren Sie durch das ZOLL Game of Nurture, bauen Sie Ihren eigenen Lead-Nährungs-Stream auf und sammeln Sie Leads.

Das Team mit den meisten Leads und einem ausgefüllten Lead-Nurturing-Stream / -Paket wird zum Gewinner erklärt.

SPIELERINNEN/ SPIELER

Jedes Board besteht aus 2 Vierer-Teams, die gegeneinander antreten, um am Ende das Ziel mit die meisten Leads zu erreichen.

WAS TUN SIE AUF DEM WEG?

Wirf den Würfel und bewege dein Teil nach vorne.

Alle Spieler müssen auf roten Feldern den mit "Stop" gekennzeichneten anhalten.

Führen Sie für alle anderen Felder die darin beschriebene Übung aus und schreiben Sie Ihre Antwort auf die bereitgestellten Blätter.

FRAGEN

Wenn Sie während des Spiels Fragen haben, suchen Sie ein Mitglied des Digital-Teams:

Kristine LeBlanc
Brian Rosinski
Matt Goetz
Rob Hinch

ZOLL Game of Nurture

SPACES



Brainstorming-Zeit

Schließen Sie die Aufgabe / Übung wie im Paket beschrieben ab und notieren Sie Ihre Antwort auf dem Blatt.



STOP

Bewegen Sie sich nicht vorwärts, unabhängig davon, wie viele Züge sie noch haben. Schließen Sie die Aufgabe / Übung wie im Paket beschrieben ab.



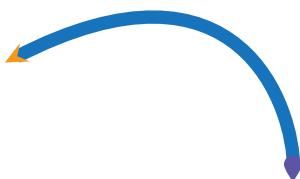
Leads sammeln

Fügen Sie die im Paket angegebene Anzahl an Leads zu Ihrer Gesamtanzahl an Leads hinzu und markieren Sie sie auf der Seite.



Weggabelung

Wenn Sie auf eine Gabelung stoßen, können Sie die Richtung auswählen, in die Sie fahren möchten.



Rücksprung-Raum

Wenn Sie auf einem Rücksprungfeld landen, müssen Sie Ihre Figur dorthin bewegen, wohin der Pfeil führt.

Setting the Stage

Anzahl der zu startenden Leads

500

Industrie

Public Safety/PAD

Produktverkauf

AEDs

1

Definieren Sie Ihre wichtigsten Zielgruppen

Erstellen Sie Ihre Käuferpersönlichkeiten

ALTER _____

HÖCHSTES SCHULNIVEAU _____

ORGANISATION GRÖSSE _____

BERUFSBEZEICHNUNG _____

ZIEL ODER ZIELE _____

GRÖSSTE HERAUSFORDERUNGEN _____

ARBEITSVERANTWORTUNG _____

KOMMUNIKATIONSEINSTELLUNGEN _____

WIE ERHALTEN SIE ARBEITSKENNTNISSE? _____

WELCHEN SOZIALEN NETZWERKEN GEHÖREN SIE? _____

3

Setzen Sie sich Ihre Hauptziele

Wie werden Sie den Erfolg Ihrer Pflegekampagnen messen?

4

Definieren Sie, wie viele Leads Sie pro Monat generieren möchten

HALT

Definieren Sie Ihre Lead-Scoring-Strategie

* Weisen Sie dem, was Ihrer Meinung nach ein Indikator für einen guten Vorsprung ist, einen Zahlenwert (+ oder -) zu.

Der Gesamtbetrag sollte 100 betragen
Leere Links sind für Ihre eigenen Ideen

DEMOGRAPHISCH

Berufsbezeichnung bekannt	_____
Industrie bekannt	_____
Stadt bekannt	_____
Staat bekannt	_____
Land bekannt	_____

VERHALTEN

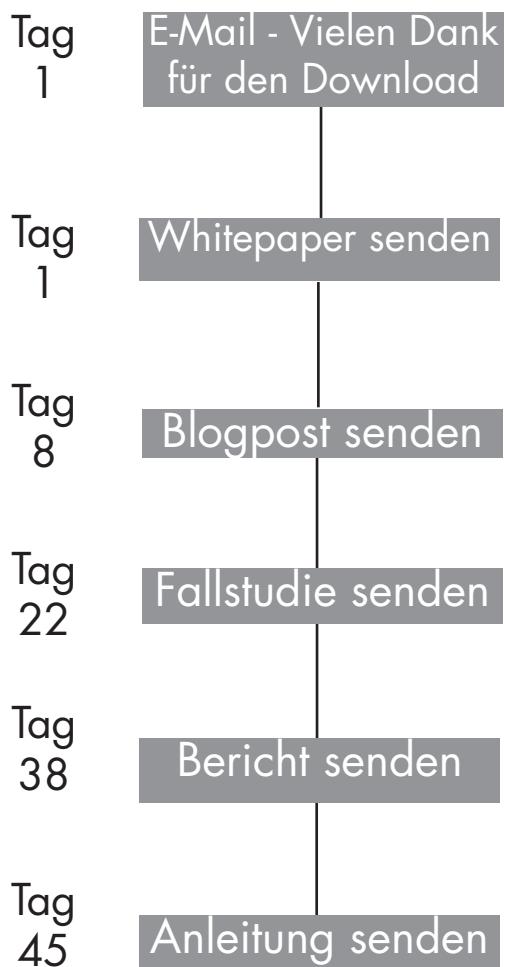
Gesehene Landing Page	_____
Formular mehrmals ausgefüllt	_____
Ausgefülltes Formular - einmalig	_____
E-Mail öffnet größer als 5	_____
E-Mails, auf die mehr als 5 geklickt wurden	_____
E-Mail abbestellen	_____
Spam-Beschwerde	_____
Nicht-Produkt-Webbesuch	_____

GESAMTPUNKTZAHL

6

Definieren Sie Ihre Pflegespuren

BEISPIEL



Definieren Sie Ihr Kommunikations-Timing

8

Definieren Sie Ihre Ziel-Klickrate

* In den Handouts finden Sie Benchmarks für E-Mail-Marketinganalysen nach Markt

9

Ihr Messestand war ein Erfolg!
Fügen Sie 250 Ableitungen
hinzu

**Sie haben einen hochwertigen
Artikel.**

An wen senden Sie das?

Inhaltsprüfung: Ändern Sie die Reihenfolge der Inhalte für Ihre Leads

WEISSES PAPIER

EBOOK

AUSGEWÄHLTE GESCHICHTE

VERGLEICHSTABELLE

DATENBLATT

FALLSTUDIEN

REFERENZEN

PRODUKT-DEMOS

PRODUKTVERGLEICHE

BENUTZERLEITFÄDEN

NEWS UND EVENTS

KUNDEN-NEWSLETTER

Implementieren Sie die Personalisierung, um Leads zu pflegen

Wie implementieren Sie die Personalisierung für Leads mit nur einer E-Mail-Adresse?

13

Deaktivieren Sie das
Aktivhoch.

Wie reinigst du deine Liste?
Gehe zurück zu *BRIDGE*

A / B testen Sie Ihre Betreffzeilen

Wie machten Sie das?
Was kannst du testen?

15

Direktwerbung Geschenk Erfolg

Fügen Sie 1.000 Leads hinzu

**Erstellen Sie Ihre Datenbank
mit einer Kauf- oder Testseite**
Addieren Sie 500 Ableitungen

16a

Demo Day Anmeldung & Teilnahme

*Fügen Sie 300 Ableitungen
hinzu*

17a

**Erstellen Sie Ihre Datenbank
mit einem Partner-Webinar**
*Addieren Sie 55
Ableitungen*

18a

SCHMUTZIGE DATEN: Ihre Leads sind auf dem falschen Weg.

Warum sollte sich jemand auf
dem falschen Weg befinden?
Springe zurück zu Raum 14



19a

**Entfernen Sie inaktive
Kontakte**

1 Feld weiter springen

20a

Abmeldefrequenz zu hoch
(Zurück zu Raum 5 springen)
*Was sind einige Gründe für
eine hohe Abmeldequote?*

SCHMUTZIGE DATEN:

E-Mails gingen an Dear Sender - falsche Personalisierung

250 Ableitungen abziehen

**Passen Sie Ihre
Leadbewertung basierend
auf den Ergebnissen an
Was ist der Prozess?**

Beseitigen Sie Junk-Kontakte

Was ist Ihr Prozess? *(1 Feld vorwärts springen)*

Leads fordern eine Demo an Addiere 10 Ableitungen

22

HALT

Kauf: Sie haben neue Kunden!

Addiere 20 Ableitungen

Was ist Ihr Ziel für diese neuen
Kunden?

23

Schnellstarttipps senden

An wem senden Sie das?

Entwickeln Sie Inhalte zur Produktimplementierung

Welche Inhalte würden Sie für Ihre Kunden erstellen?

25

HALT Bauen Sie Ihren Kundenpflegestream auf

BEISPIEL

