

CONNECT · CREATE ·
CONSULT

EVERNINE GROUP → NEW ERA STRATEGIES. ———



DIE ZEIT IST REIF FÜR DIE KOMMUNIKATION IN DER **NEUEN ÄRA**

Die Evernine Group steht als mehrfach ausgezeichnete strategische Kommunikationsberatung und Full-Service Agentur für effektive Next-Level-Kommunikation und innovative Marketing Services. Seit 2018 liefert Evernine neben dem klassischen Agenturgeschäft herausragende Strategieberatung, die über die reine Projektkommunikation hinaus geht.

UNSERE VISION FÜR MEHR EFFIZIENZ IN DER
UNTERNEHMENSKOMMUNIKATION HEISST
CONSULT. CONNECT. CREATE.



CONSULT

Consulting & Innovations



CONNECT

Technical Platforms & Hubs



CREATE

Content, Branding & Fulfillment



DIGITAL

Media & Campaigns

UNSERE STRATEGIEN FÜR IHREN ➔ NACHHALTIGEN WEG IN DIE ZUKUNFT

Eine Stimme für alle Disziplinen

Die Evernine Group setzt sich als Beratung & Agentur aus Unternehmen mit Spezialservices zusammen, die es ermöglichen, alle wichtigen Herausforderungen der Unternehmens- & Inhouse-Kommunikation aus Marketing, HR, Sales & PR aus einer Hand zu bedienen. Wir nennen das „One Voice“. Sparen Sie Budgets bei Beratung & Umsetzung bei gleichzeitig nur einem Ansprechpartner.

Bis zu 360°– Outsourcing Ihrer Kommunikation

Die neue Ära der Unternehmenskommunikation ist nicht nur digital, sondern auch komplex und erfordert ein besonderes Mindset in Verbindung mit „Best Of Breed“-Know-how. Deshalb ermöglichen wir es, komplette Disziplinen & Kampagnen auf Wunsch auch vollständig auszulagern und dabei Digital-Architekturen & komplette Projekte aus einer Hand zu liefern und von extern aufzubauen und zu betreiben.

Mit der richtigen Dateneffizienz zu mehr Erfolg

Mit unserem technischen Know-how und unseren Best Practices zeigen wir Ihnen, wie Sie mit einem technologischen, datenbasierten Ansatz die Digitalisierung in allen Unternehmensbereichen auf ein neues Level heben. Wir schaffen für Sie eine technologische und analytische Basis für alle Unternehmensaktivitäten und Entscheidungen. Durch die effiziente Nutzung und Integration geeigneter Tools (CRM, Marketing Automation, etc.) werden Ihre Vertriebs-, Marketing- und HR-Aktivitäten messbar und damit auswertbar. Mit den ExpertInnen von Evernine optimieren Sie so Ihre Kosten und steigern durch eine stringente, datengetriebene Strategie die Effizienz Ihres Unternehmens deutlich.

VORSTELLUNG → DER GRUPPE

Die Evernine Group setzt sich wie folgt zusammen:
Die Evernine GmbH steht für das Kernberatungs- & Agenturgeschäft. Dazu kommen zwei Portalgesellschaften sowie zwei Entwicklungsunternehmen.



Verlag für B2B-Vermarktung



Cloud Computing, Industry 4.0,
KI, Big Data, Digitalization.



IT & Tech, Industry & Engineering,
Healthcare, Finance.



GDPR, Privacy Software,
IT Security, IT Law, Cloud Security.

Verlag für B2C-Vermarktung



Cloud Computing, Industry 4.0,
KI, Big Data, Digitalization.



Fashion, Travel, Food, Style,
Extravagance, Living, Design.



Locations, Festivals, Gadgets,
Music, Lifestyle, Events, Sound.

Entwicklungsunternehmen für MarTech & Development



Cloud Computing, Industry 4.0,
KI, Big Data, Digitalization.



HubSpot Certified Partner,
Inbound, Data Marketing.



Websites & eCommerce, Web
& Mobile Development, Bots,
Consulting.

UNSER PORTFOLIO

CONSULT

DIGITAL CHANGE

Wir liefern Ihnen aus einer Hand Technologie-Beratung, zeigen Ihnen Best Practices für Transformationsprozesse für Marketing, PR & Sales, führen neue Systeme ein & schulen Ihre Mitarbeiter.

DIGITAL MINDSET

Wir verfolgen die Bottom-up-Strategie – d.h. neue Technologien wollen auch gelebt werden – wir schulen Belegschaft, begleiten Prozesse & geben Impulse.

CHANGE MANAGEMENT

Wir zeigen das ROI-Potenzial von digitalen Kampagnen auf und reduzieren Ihre Agentur-Landschaft auf das Nötigste.

CONNECT

OMNICHANNEL CAMPAIGNS

Setzen Sie mit uns auf DIGITAL. Lagern Sie Ihre Kampagnen aus & starten Sie mit Account-based Marketing, Performance Marketing oder Social Selling.

DIGITAL SALES EXCELLENCE

Ihr Marketing wird effektiver, wenn Sie es mit Sales verbinden. Wir zeigen Ihnen, wie Sie etwa mit Datenmarketing & Social Selling mehr aus Ihren Leads herausholen.

MBF MEDIA & IBS PUBLISHING

Unsere beiden Verlagshäuser IBS Publishing & MBF Media für B2B & B2C bieten ausgelagerte Services an, die Ihre Kampagnen aktivieren & verlängern.

CREATE

AGENCY SERVICES

Wir bieten 360°-Angebote einer klassischen Agentur mit Kreation, Kampagnen, Social Media, Programmierung, Web Development, Webdesign, Bewegtbild-Animation & Digital PR. Wir sind Ihr starker Partner.

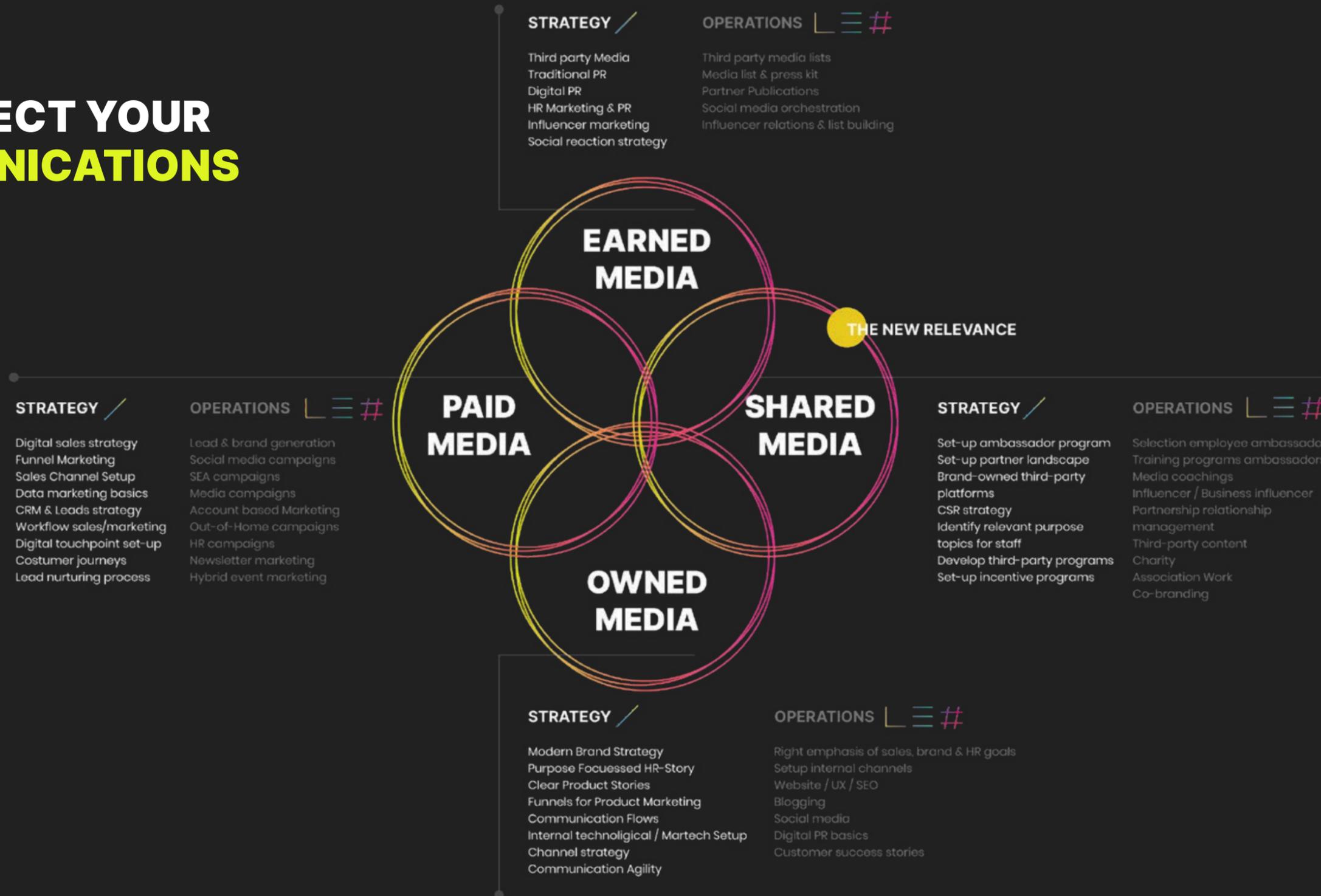
CUSTOMER EXPERIENCE & DATA PLATFORMS

Wir bauen für sie die Datenstrukturen & Customer Engagement Plattformen auf, um ihre Marke digital zu voranzubringen und neue Kunden zu gewinnen und bestehende Beziehungen auszubauen.

CREATIVITY

Bedienen Sie sich an den klassischen Services einer Kreativ-Agentur. Wir kreieren Ihr Markenbild, Markenerlebnis & setzen dabei auf Brand Building.

WE CONNECT YOUR COMMUNICATIONS



→ PLATTFORMEN & PARTNER

LinkedIn

salesforce

HubSpot

LinkedIn
SALES NAVIGATOR

IDG

facebook.

Marketo

RAIDBOXES

HubSpot
Certified Partner

Twitter

XING

WordPress

FLYWHEEL

openPR
Das offene PR-Portal

c|net

Google Ads

MailChimp

plista

ChannelBiz

ZDNet

ChannelPartner
VON IDG

Newsletter2Go

Outbrain

Microsoft Dynamics

Personio

PRESSEBOX

CleverReach
DIE E-Mail Marketing Lösung!

Taboola

→ EIN AUSZUG UNSERER KUNDEN



IHRE → ANSPRECH- PARTNER*INNEN



ALEXANDER
ROTH
CEO & Co-Founder



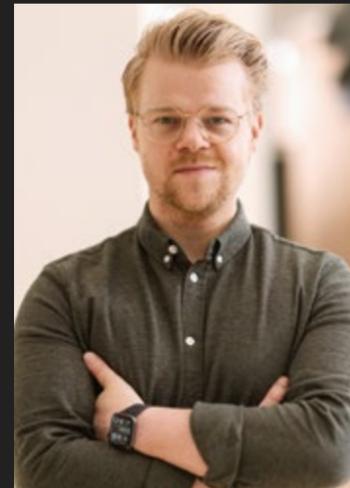
HANNES
BEIERLEIN
CSO & Co-Founder / Sen. Consultant
Digital Change & MarTech

EVERNINE GROUP

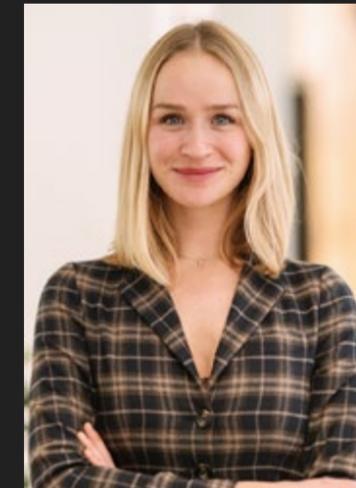
Main Office
Watzmannstr. 1a
81541 München – Germany



KATHRIN
DRECHSLER
CMO & Head of Campaigns
& Performance



TOBIAS
MASSOW
CCO & Partner Sen. Consultant
GTM & Media Strategy



CHARLOTTE V.
BRAUNBEHRENS
CHRO & Sen. Communications
Managerin



STEFANIE
LANGHANS
Sen. Communications Managerin
& Head of PR & Publishing

➔ ANHANG

REFERENZEN & PROJEKTE

01

Consulting & Innovations

Projekt	Seite
Communication Change beim IT-Dienstleister all for one Group	12
Digitales Go-To-Market für das Kreuzfahrtunternehmen Inter-Connect	13
Agentur- & Kampagnenpartnerschaft der Microsoft Deutschland GmbH (+ AWS & ISG)	14
End-to-End-Kampagnen für AWS Partnerunternehmen	15
Social Selling & Digital Sales Excellence für mehr Sales-Effizienz	16

02

Agency & Operations

Projekt	Seite
Moderne Post PR-Services und Branding-Kampagne für die Offerista Group	17
Digitales Setup für das Hotelunternehmen TIMEHOUSE	18
360-Grad-Kommunikationsunterstützung für den HR-Software-Anbieter rexx systems	19
App-Entwicklung, Data Marketing & Technology Services	20
Kreation, Content & Mediaservices mit Captamo	21
Neue Event-Formate für moderne, zeitgemäße und spannende Veranstaltungen	22

03

Campaigns & Media

Projekt	Seite
Kampagnen-Übersicht der Evernine Group	23
Die Portalwelt der IBS Publishing & MBF Media	24
Unsere Vorgehensweise beim Account-based Marketing Kampagnen	25
Lead-Kampagne für DXC	27
Influencer Marketing für Avis Budget	28
Neue Wege im HR Marketing	29

AUSGEWÄHLTE PROJEKTE IM BEREICH „CONSULTING & INNOVATIONS“

ZUSAMMENFÜHRUNG DER KOMMUNIKATIONS- DISZIPLINEN MARKETING, SALES & BRANDING ÜBER DIE SCHAFFUNG DES KONZERN-ZENTRALEN CONTENT HUBS ➔ „MITTELSTAND HEUTE“

Unsere Leistungen:

- ➔ Strategische Entwicklung des gesamten Projektes
- ➔ Konzeption & Programmierung des Content Hubs „Mittelstand Heute“
- ➔ Integration HubSpot & Kampagnen-Vorbereitung
- ➔ Redaktioneller Betrieb & Einführung interner Abstimmungs- & Planungsprozesse
- ➔ Einbindung von Co-Marketing durch Mediadaten & Abstimmung mit Herstellern
- ➔ Durchführung von QLM- & Media-Kampagnen
- ➔ Lead-Nurturing
- ➔ Weiterentwicklung, Schulungen & Engagement der Mitarbeitenden

Vergleichbare Projekte der Evernine:



Eingesetzte Tools:



Evernine unterstützt 2017 zentral die Einführung des Content Hubs „Mittelstand Heute“ für den IT-Dienstleistungskonzern All for One Gruppe. Über das Portal wird seit dem erfolgreich zentralisiert Marketing Automation, Digital Sales, Co-Marketing & Branding betrieben.



AUSGEWÄHLTE PROJEKTE IM BEREICH „CONSULTING & INNOVATIONS“

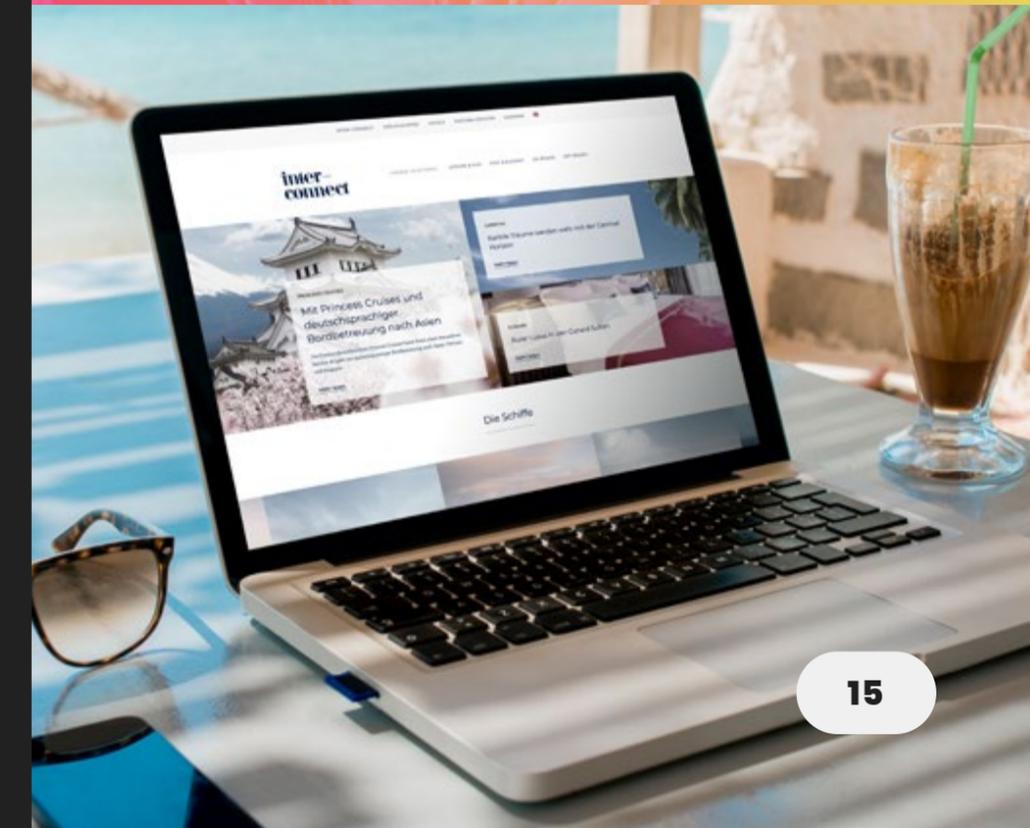
STRATEGISCHE DIGITALISIERUNG DES GO-TO-MARKET IN DER KREUZFAHRT- BRANCHE → FÜR INTER-CONNECT

Unsere Leistungen:

- Strategische Beratung hinsichtlich eines digitalen Go-To-Market in der Kreuzfahrt-Branche via Content Marketing
- Einbringen des Know-hows aus unterschiedlichen Branchen
- Konzeption & Entwicklung auf Vorstands- / Investorebene
- Etablierung von eingespielten Redaktionsprozessen & Abliefern von hoher Content-Qualität & -Quantität
- Durchführung von QLM- & Media-Kampagnen zur Generierung von Awareness
- Beratung zu Branchen-Spezifikation (OTA - Online Travel Agency)
- Entwicklung Mediadaten für die Reedereien- Weiterentwicklung, Schulungen & Engagement der Mitarbeitenden

inter- connect

Mit der Entwicklung des Content Hubs „InterConnect.World“ wurden die Kommunikationskanäle sämtlicher Reedereien der Inter-Connect, Marketing- & Vertriebs-Experte für die Tourismusindustrie, digital gebündelt. Dieses Online-Magazin ist das erste seiner Art, das spannenden, digital aufbereiteten Content zu den Themen der Kreuzfahrt-Branche liefert und dank entsprechendem Setup im Hintergrund Leser zu Reisenden werden lässt.



OFFIZIELLER KAMPAGNEN-PARTNER DER MICROSOFT DEUTSCHLAND GMBH

AGENTS PROJEKTE IM BEREICH "CONSULTING & INNOVATIONS"



EVERNINE UNTERSTÜTZT SEIT 2016 DIE MICROSOFT DEUTSCHLAND GMBH ALS AGENTURPARTNER IN FOLGENDEN LEISTUNGSBEREICHEN:

Partnerschaft im Bereich Account-based Marketing

-  Ausgelagerte Account-based-Marketing-Kampagnen für Microsoft-Partner
Omnichannel-Kampagnen mit bis zu 50 Target-Accounts und gesicherten KPI

Partnerschaft im Bereich Marketing Automation

-  Technologie-übergreifende Beratung & Einführung von Marketing-Automations-Systemen bei Microsoft Partnern

Partnerschaft im Bereich SEO / SEA

-  Optimieren der digitalen Präsenz von ausgewählten Produktbereichen

DURCHFÜHRTE PROJEKTE MIT MICROSOFT PARTNERN:



→ END-TO-END- KAMPAGNEN FÜR AWS PARTNERUNTERNEHMEN



Als Kommunikationsberatung mit Schwerpunkt im IT & Tech-Sektor begleitet die Evernine sowohl KMUs als auch Enterprise-Unternehmen aus der AWS-Partnerwelt. In Zusammenarbeit mit AWS haben wir hier ein Vermarktungskonzept entwickelt, welches jedem Partner individuell das richtige Instrument zur Vermarktung und Leadgenerierung bietet. Je nach Größe und Reifegrad des Klienten unterstützen wir situationspezifisch bei den ersten Gehversuchen in der digitalen Welt oder mit End-to-End-Kampagnen inkl. Sales-Unterstützung.

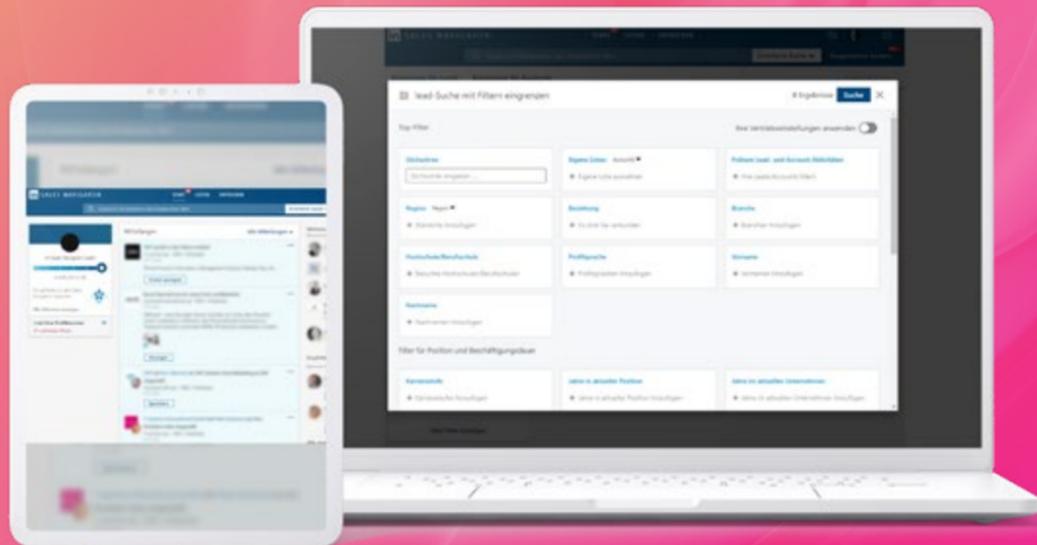
Unsere Leistungen:

- Customer Journey Beratung & Zielgruppenanalyse
- Aufbau von permanenten, digitalen Touchpoints für eine kontinuierliche und nachhaltige Leadgenerierung
- Ausgelagerte Omni-Channel-Marketing-Kampagnen für AWS-Partner
- Aufbau von Lead-Nurturing-Prozessen
- Einführung von Marketing Automation und Implementieren zugehöriger Workflows
- Social Selling Unterstützung
- Workshops & Schulungen

DURCHGEFÜHRTE KAMPAGNEN MIT AWS-PARTNERN:



SOCIAL SELLING & DIGITAL SALES EXCELLENCE: → PROJEKTE & BERATUNG



DIE EVERNINE UNTERSTÜTZT DIE SALES-PROZESSE IHRER KUNDEN IM BEREICH SOCIAL SELLING UND DATA MARKETING.

Beratung:

- Customer Journey Beratung
- Organizational Enablement
- Leadnurturing
- Aufbau von Anreizsystemen & Incentives
- Technologieberatung (z.B. LinkedIn Sales Navigator)

Workshops & Schulungen:

- Mitarbeiterschulungen (Allgemeiner Social Media Umgang)
- Vertriebsschulungen (gezielter Einsatz von Social Selling-Tools & Techniken)
- Aufbau von produktzugehörigen Sales Pipelines
- Aufbau von DSGVO-konformen Workflows
- DSGVO-Beratung (mit unserem Partner msecure)

Managed Accounts:

- Ausgelagerte Übernahme & Betreuung von Social Media Accounts für Vertriebsaktivitäten

KUNDEN, DIE HIER BEREITS MIT UNS ARBEITEN:



AUSGEWÄHLTE PROJEKTE IM BEREICH „AGENCY & OPERATIONS“

MODERNE POST PR-SERVICES UND BRANDING-KAMPAGNE ➔ FÜR DIE OFFERISTA GROUP

Unsere Leistungen:

- ➔ Innovative Post PR-Services
- ➔ Entwicklung einer geeigneten Markenstrategie
- ➔ Betreuung in den Bereichen Pressearbeit und Channelmarketing
- ➔ Nutzung des Evernine PR-Verteilers & intensiver Dialog mit den Fachredaktionen sowie Mediaplanung und Event- & Messen-Unterstützung
- ➔ Entwicklung neuer Content-Formate und auf die Customer Journey abgestimmtes Storytelling



Die Evernine unterstützt seit Juni 2022 die PR-Arbeit der Offerista Group GmbH, die als Shopper Marketing Network einfache und ideale Lösungen im digitalen Handelsmarketing bietet.

Die Tätigkeitsfelder sind dabei sehr vielfältig und reichen von der klassischen Pressearbeit bis hin zu modernen „Post-PR“-Aktivitäten, die besonders die Bereiche Ambassadorship sowie (hybride) Events abdecken, um die Offerista Group GmbH im deutschen Markt zu etablieren.

➔ BEGLEITUNG DER UNTERNEHMENSKOMMUNIKATION ÜBER DIGITALES GO-TO-MARKET

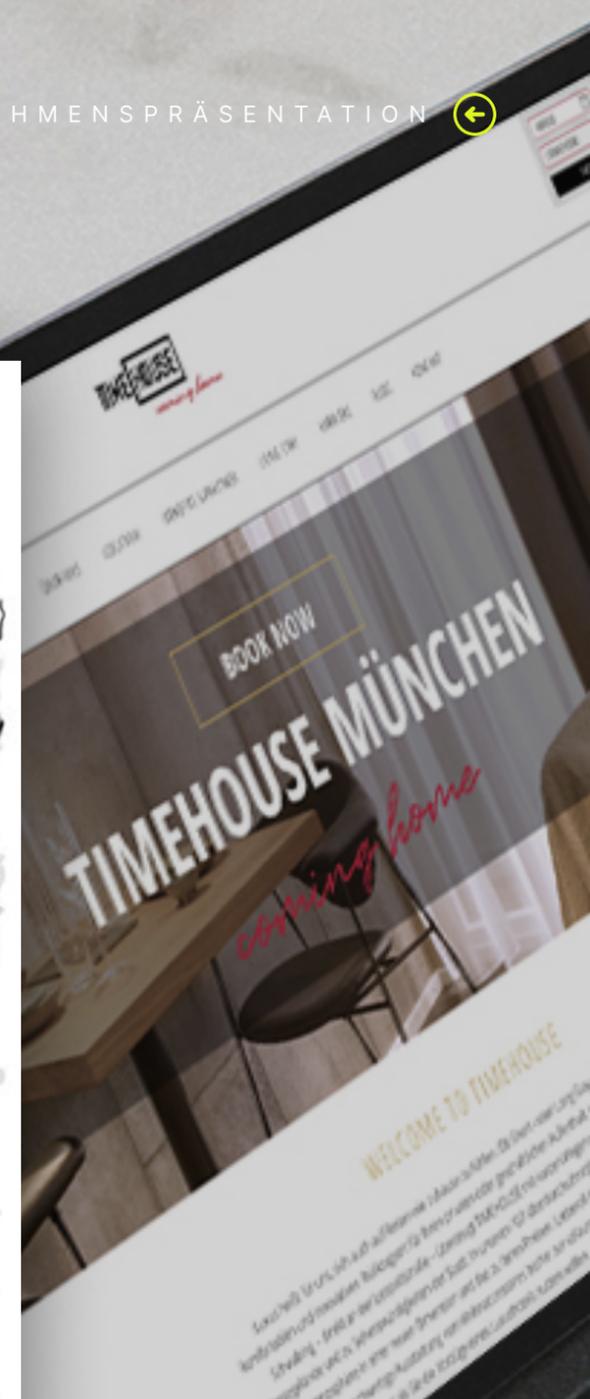


Beratung, Entwicklung und Begleitung der digitalen Unternehmenskommunikation des Münchner Hotelunternehmens Timehouse. Technische Umsetzung einer Online-Präsenz inkl. Anbindung eines Buchungssystems sowie Markenaufbau via digitalem Omnichannel Marketing.

Unsere Leistungen:

- ➔ Strategische Beratung zum Go-To-Market
- ➔ Erstellung der Hotel-Website & Anbindung eines Buchungssystems
- ➔ Einbringen des Know-hows aus unterschiedlichen Branchen
- ➔ Unterstützung des regelmäßigen Blog- & Social-Media-Betriebs sowie Durchführung zugehöriger Newsletter-Kampagnen
- ➔ Konzeption & Durchführung von Performance-Marketing-Kampagnen für Awareness-Steigerung & Buchungen innerhalb der gewünschten Zielgruppe
- ➔ Beratung zu Branchen-Spezifika (OTA - Online Travel Agency)

IN ZUSAMMENARBEIT MIT:



AUSGEWÄHLTE PROJEKTE IM BEREICH „AGENCY & OPERATIONS“

GANZHEITLICHE BETREUUNG DER → DIGITALEN KOMMUNIKATIONSMASSNAHMEN DES HR-SOFTWARE-ANBIETERS REXX SYSTEMS

Unsere Leistungen:

- Umfassende Unterstützung in der Kommunikation
- Themen- & Marketingpläne für eine ganzheitliche Digitalstrategie
- Gesamt-Fulfillment für innovative, digitale & klassische PR
- Etablierung von eingespielten Redaktionsprozessen & Abliefern von hoher Content-Qualität & -Quantität
- Erstellung von Werbemitteln und Kampagnen-Assets für einen vereinfachten Einstieg in den Sales-Funnel
- Nutzung des Evernine PR-Verteilers & intensiver Dialog mit den Fachredaktionen sowie Mediaplanung und Event- & Messen-Unterstützung
- Konzeption & Durchführung diverser QLM- & Media-Kampagnen im deutschen und internationalen Raum
- Aufbau von Landingpage-Umgebungen für sämtliche Aktionsseiten



Evernine unterstützt die digitalen Kommunikationsmaßnahmen des HR-Software-Anbieters rexx systems. Dazu zählen eine umfassende Kommunikationsberatung zu Digital Publishing, Leadgenerierung & PR, die Umsetzung von Contents und digitaler Kampagnen & Aktivitäten sowie klassische & digitale PR-Maßnahmen.



BEREICH "AGENCY & OPERATIONS"
PROJEKTE IM

→ UMSETZUNG INNOVATIVER PROGRAMMING, AUTOMATION & TECHNOLOGY SERVICES ZUR KREATION VON KUNDEN-TOUCHPOINTS IN B2C & B2B

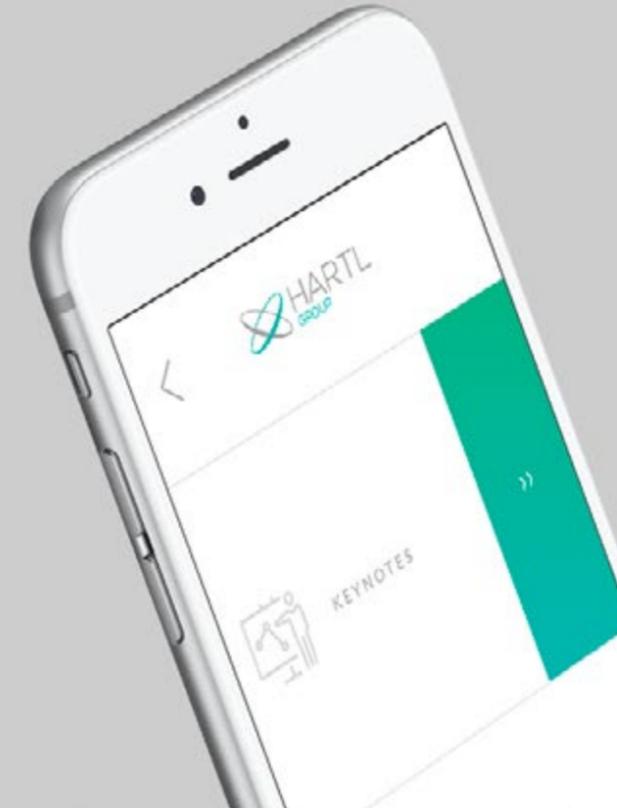
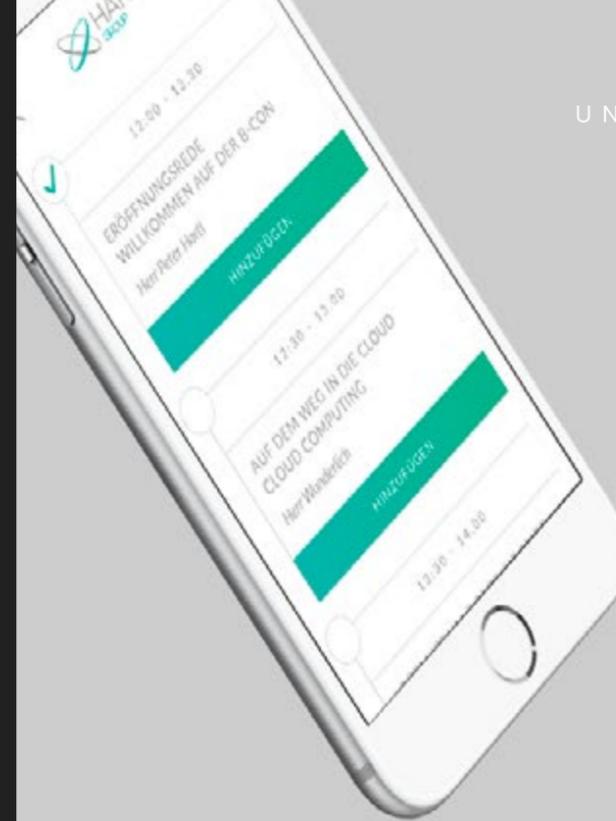
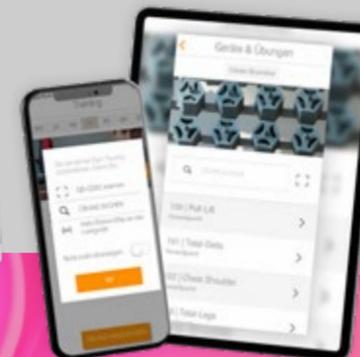


Als Tochterunternehmen der Evernine Group schafft die NINE Brackets digitale Welten und setzt gemeinsam mit ihrem Partner ChallTell vielseitige Lösungen im Bereich Custom Web Development, App Development und Programming an: Portal-Entwicklung, B2B / B2C Webshops, Customer Self Services, App-Entwicklung, UX / UI und Marketing Automation. Flaggschiffe sind unsere Event-Apps auf Basis von Location-based-Services in Verbindung mit Aruba Beacons sowie unsere ChallTell Fitness-App, die beide in den namhaften App Stores zu finden sind.

Innerhalb der Evernine Group werden diese Leistungen über den „One Voice“-Ansatz umgesetzt.

Seit 2019 sind wir zertifizierte HubSpot Partneragentur.

SPECIAL SKILLS AT:



HOCHWERTIGE BEWEGTBILD- PRODUKTIONEN MIT CONTENT, KREATION & MEDIASERVICES

CAPTAM(+)

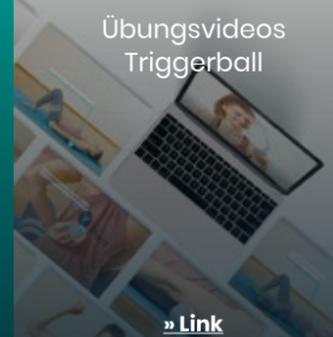


CAPTAMO ist Teil der Evernine Group und steht für unverwechselbare Kreativleistungen und hochwertige Bewegtbild-Produktionen. Von Motion zu Branding und Creative Work - Unsere Leistungen sind eingebettet in die ganzheitliche Strategieberatung der Evernine Group.



CIRCLE // TOUR



<p>Circle Tour supported by Lamborghini München</p>  <p>LAMBORGHINI MÜNCHEN</p> <p>» Link</p>	<p>Circle Tour showreel</p>  <p>CIRCLE // TOUR</p> <p>» Link</p>	<p>Erklärvideo Managed Services</p>  <p>» Link</p>	<p>Übungsvideos Triggerball</p>  <p>» Link</p>	<p>Animationsvideo nexinto</p>  <p>» Link</p>
---	---	---	---	--

AUSGEWÄHLTE PROJEKTE IM BEREICH „AGENCY & OPERATIONS“

→ NEUE EVENT-FORMATE FÜR MODERNE, ZEITGEMÄSSE UND SPANNENDE VERANSTALTUNGEN



Unsere Leistungen:

- Virtual Event Hosting
- Interaktive Hybrid Veranstaltungen
- Workshop-Sessions & Master Classes
- Remote Teambuilding Events
- Entwerfen ausdrucksstarker Storyboards
- Übergreifende Integration aller Kommunikationskanäle
- Innovative und professionelle Inszenierung von Events on- und offline

**ninetonine
events**

Ob Konferenzen, Messen oder Virtuelle Veranstaltung – wir, als erfahrene Full-Service Agentur, unterstützen Sie in allen Bereichen bei der Umsetzung Ihrer digitalen Events. Von Einladungsmanagement bis hin zu E-Mail-Management, Kampagnen, Moderation und Eventbewerbung ermöglichen wir gemeinsam mit den Experten von NineToNine Events und der Evernine Group ein Veranstaltungserlebnis, das auch einem zeitgemäßen Verständnis von rein digitalen oder hybriden Events gerecht wird.

UNSERE KAMPAGNEN-FORMEN

Auch im Bereich Kampagnen folgen wir unserem Portfolio und bieten Beratung / Campaign Planning (Consult), Agency Services für Kampagnen-Bestandteile (Connect) und die Auslagerung zentraler Kampagnen-Bestandteile bzw. kompletter Kampagnen an (Create).

Unser Portfolio beinhaltet folgende Kampagnen-Typen (hier vorgestellt):

- Qualified-Lead-Marketing
- Account-based Marketing
- Influencer Marketing
- Recruitment-Kampagnen (HR)

Weitere Kampagnen:

- Social-Media-Kampagnen
- Media-Kampagnen
- Co-finanzierte Kampagne (MDF)



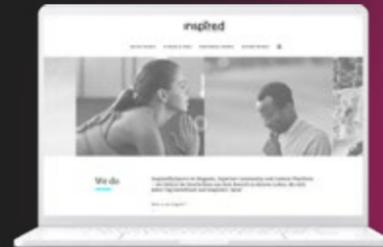
Die Evernine Group wurde 2020 mit ihrem Account-based-Marketing-Ansatz als Gewinner des Deutschen Preis für Onlinekommunikation und des German Stevie Awards ausgezeichnet.

WILLKOMMEN IN DER PORTALWELT DER IBS PUBLISHING & MBF MEDIA

Wir bieten die Plattformen IBS Publishing & MBF Media als innovative, digitale Vermarktungsplattformen in Form von relevanten & modernen Branchen-Magazinen bereit. Brands können hier ihre Angebote in einer neuen Dimension an digitaler Effizienz für PR-, Sales- & Awareness-Ziele vermarkten.

IBS PUBLISHING

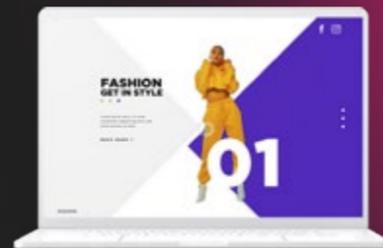
MBF MEDIA



InspiredBySports

Fitness, Golf & Yoga. Body.
Water. Action & Winter Sports.

www.inspiredbysports.com



YouDRESSED

Fashion. Travel. Food. Style.
Extravagance. Living. Design.

www.youdressed.com



InspiredByBeatz

Locations. Festivals. Gadgets.
Music. Lifestyle. Events. Sound.

www.inspiredbybeatz.com



Cloudmagazin

Cloud Computing. Industry 4.0. KI.
Big Data. IoT. Digitalization. MSP.

www.cloudmagazin.com



MyBusinessFuture

IT & Tech. Engineering & Industry.
Life Sciences & Health Care. Finance.

www.mybusinessfuture.com



Security Today

GDPR. Privacy Software. IT Security.
IT Law. Cloud Security. Cyber Attacks.

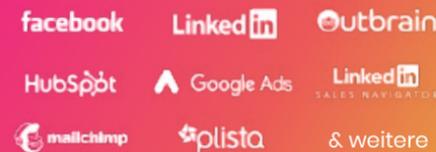
www.securitytoday.de



VOLLSTÄNDIG AUSGELAGERTE ➔ ACCOUNT-BASED-MARKETING-KAMPAGNEN

Wir bieten auf HubSpot-Basis vollständig ausgelagerte Account-based-Marketing-Aktivitäten über unsere Plattformen an, die sich auch mit eigenen Aktivitäten sehr gut kombinieren lassen. Wir unterscheiden in vom Kunden vorgegebene Unternehmens-Cluster und vordefinierten Accountlisten. Ziel ist es, stets möglichst viele MQL (Marketing Qualified Leads) und SEL (Social Engagement Leads) zu gewinnen. Optional bieten wir zudem Social Selling Approaches zur bestmöglichen Verarbeitung der Leads.

Vermarktung der Beiträge auf Account-based Marketing Basis über ein passendes 360°-Set auf die gewünschten Zielgruppen z.B. im DACH-Raum



Durchqualifizierung der Interessenten durch Publishing von funnelgerechten Contents auf gezielte Gruppen in DACH



Veröffentlichen des Beitrags in einem unserer Magazine



Ausspielung der Beiträge als zielgerichtete Social Media-Aktionen auf die Accountliste

Ausgelagerte DSGVO-konforme LeadGen z.B. über ein Whitepaper/ Webinar über die von Evernine bereitgestellte Landingpage im neuen Look



Landingpage mit reagierenden smarten Elementen

Technische Basis hinter dem gesamten Kampagnensystem

HubSpot

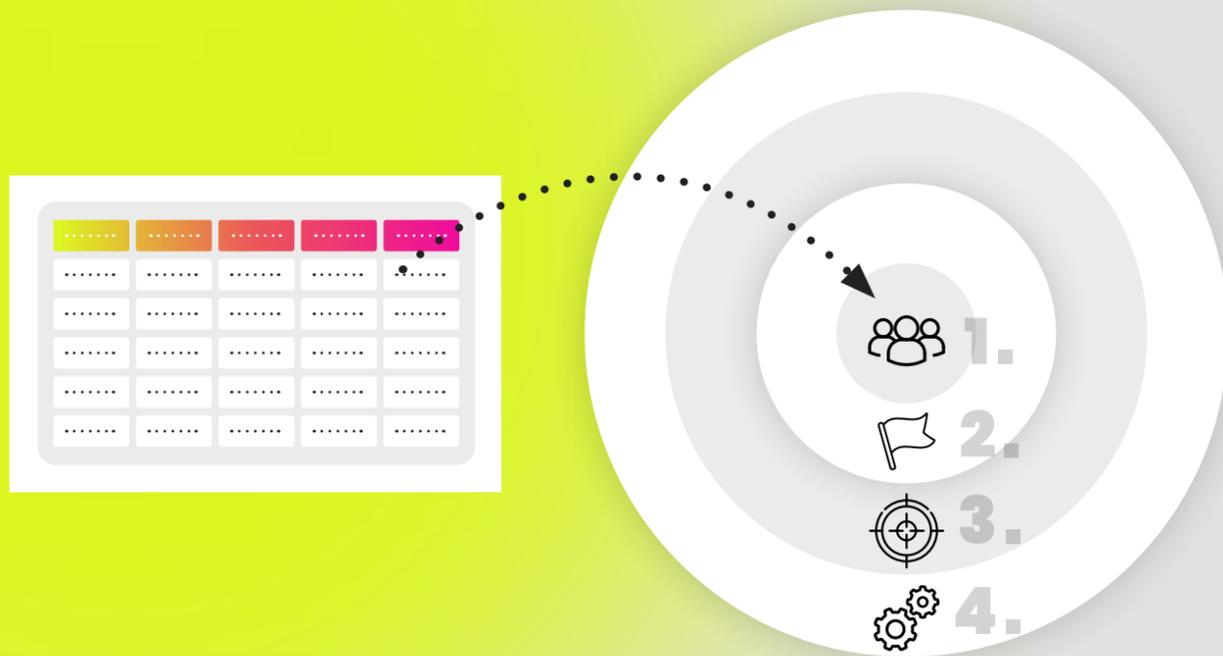
- ➔ Aufbau eines IP-Adress-Datenpools mit Verhaltensattributen für alle Kampagnen Aktivitäten
- ➔ Ausspielen der Kampagne auf anvisierte Konzerne via Targeting-Funktionen des Gesamtpools der einzelnen Kanäle & dem Einsatz von statischen IP-Adressen
- ➔ Automatisches Tracking & laufende Optimierungen aller Aktivitäten
- ➔ Social Monitoring
- ➔ Tracking aller Aktivitäten in allen Kampagnen-Kanälen
- ➔ Aufbau eines Datenpools mit MQL und SQL
- ➔ Integration von geclusterten Kundendaten für das Targeting
- ➔ Laufende Anpassung nach Effizienz der Maßnahmen
- ➔ Ggf. A/B-Testing der Landingpage
- ➔ Scoring der eingehenden IP-Adressen
- ➔ Daten-Basis für weitere Kampagnen
- ➔ Einsatz von Folgemailings auf die generierten SQLs
- ➔ Weitere Aktivitäten

Preisgekröntes Account-based Marketing auf die vom Kunden ausgelieferte Account-Liste

ACCOUNT-BASED MARKETING * ACCOUNT-BASED MARKETING * ACCOUNT-BASED MARKETING

PHASEN-PROZESS ZUR ANSPRACHE DER ANVISIERTEN UNTERNEHMEN

Als Basis für Account-based Marketing dienen vom Auftraggeber bereitgestellte Accountlisten oder alternativ von Evernine erarbeitete Targets anhand bestimmter, vordefinierter Merkmale.



MASSNAHMEN WERDEN ANHAND VON KPIS OPTIMIERT



1. DIRECT TARGETING

Facebook-, LinkedIn-Kampagnen & E-Mail-Adressen ermöglichen es, in Kampagnen ausgewählte Unternehmen & Unternehmensvertreter (inkl. gewünschtes Manager-Level) direkt anzusprechen.



2. INDIRECT TARGETING

Über weitere Kampagnen-Techniken kreisen wir die anvisierten Unternehmen & Unternehmensvertreter über Merkmale ein (z.B. durch den Einsatz von Geofencing). Die Kampagnen werden also an den Firmensitzen der gewünschten Unternehmen ausgespielt. Hier eignen sich Facebook, Google Ads & weitere.



3. INDIVIDUELLE ANSPRACHE

Weitere Unternehmen sowie Unternehmensvertreter erreichen wir über Clustering der entscheidenden Zielgruppen, eingesetzte Kanäle, Native Advertising, ggf. Verlagseinbindungen und weitere. Das Clustering, kann sich nicht nur an zugehörigen Verticals der Unternehmen, sondern auch an Pain Points bzw. ihrem jeweiligen Bedarf orientieren. (Bis zu 100 Unternehmen)



4. AUTOMATION / DIGITAL NURTURING / E-MAILING

Alle generierten IP-Adressen und Kontakte werden über automatisierte Systeme (& ggf. Social Selling) in der Folge weiter bespielt um die generierte Aufmerksamkeit bestmöglich in qualifizierte Leads umzuwandeln.

QUALIFIED-LEAD-MARKETING FÜR KOMPLEXE B2B-LÖSUNGEN

ERFOLGREICHE VERMARKTUNG KOMPLEXER SERVICES ➔ IM BEREICH SAP HANA



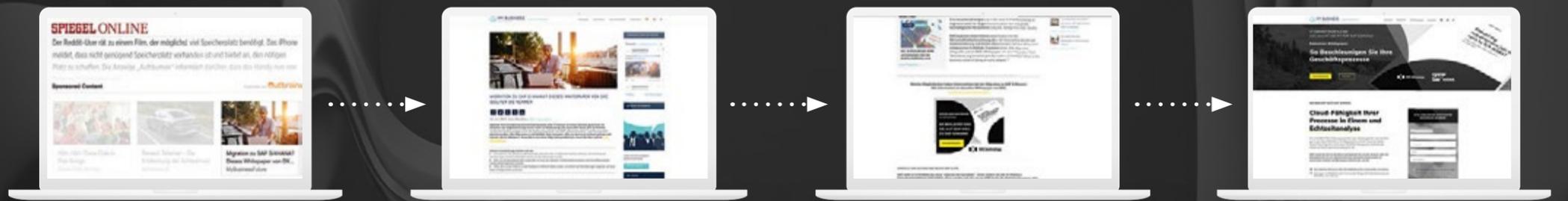
DXC.technology

Mit dem Kampagnenkonzert „Qualified-Lead-Marketing“ (QLM) konnte Evernine erfolgreiche Awareness- & Leadgenerierung im Bereich SAP HANA für DXC umsetzen. Hier war vor allem der dauerhaft optimierte Mix der Kampagnen-Kanäle entscheidend für den Erfolg der Kampagne.

Unsere Leistungen:

- ➔ Entwicklung & Konzeption der entwickelten Customer Journey
- ➔ Durchführung integrativer Omnichannel-Kampagnen zur Generierung von Awareness & Leads
- ➔ Einsatz verschiedener Kampagnen-Wege (inkl. A/B-Testing)
- ➔ Einsatz von Account-based Marketing (Kunden-Clusterung) sowie Unterstützung im Bereich Social Selling / Nurturing

Eingesetzte Kampagnen-Kanäle:



Erster Touchpoint
(u.a. Native Advertising / Social Media)

Durchqualifizierung via
hochwertigem Content in MBF Media

Scoring der IP-Adressen &
Direct Marketing auf die Zielseite

Zielseite zur LeadGen inkl. Tracking zur
Nachoptimierung des Kanal-Einsatzes

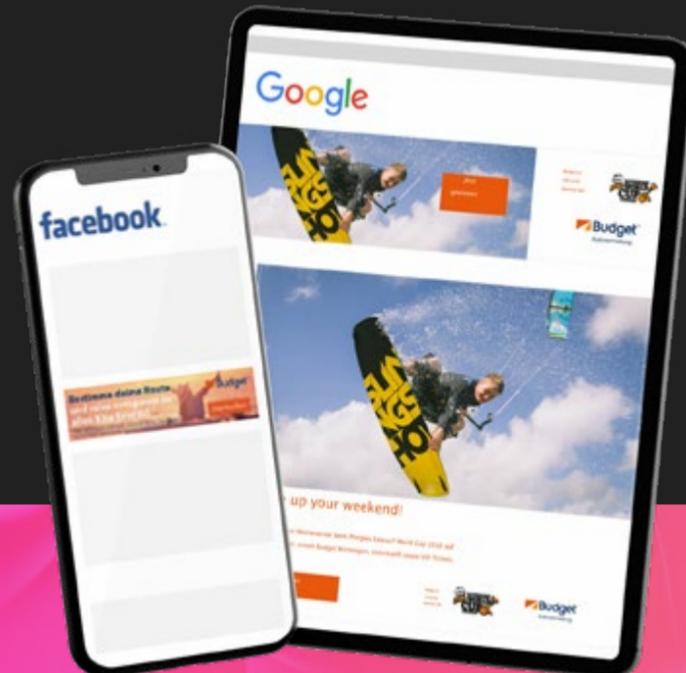


INFLUENCER MARKETING MIT STORYTELLING

ERFOLGREICHE DIGITALE VERLÄNGERUNG → VON REALWELT SPONSORING

Unsere Leistungen:

- Kampagnen-Unterstützung zur Bewerbung eines Kitesurf Events
- Gemeinsames Storytelling mit Influencern wie Jana Schader, Linus Erdmann uvm.
- Nutzung des Content Hubs InspiredBySports zur Vermarktung der Digital-Kampagne, inkl. Generierung der vereinbarten Leserzahlen
- Konzeption & Durchführung von QLM- & Media-Kampagnen
- Zugehörige LeadGen über angebundenes Gewinnspiel



B2B
IN ZUSAMMEN-
ARBEIT MIT
MBF MEDIA

AVIS
Budget

Mit erfolgreichen Content-Marketing-Kampagnen haben wir 2017 die Realwelt mit der Digital Vermarktung verbunden.
Unser Ziel: Vermarktung der Budget Autovermarktung & des Kitesurf World Cup in einer jungen Zielgruppe ohne eigenes Auto.

Im Rahmen der Kampagnen wurden die Kitesurf-Pros in einer redaktionellen „Travel-Serie“ mit ihren Hot-Spots auf der Publishing-Umgebung InspiredBySports begleitet.



WWW.EVERNINE-GROUP.COM