

# Strategie-Wechsel im Online-Marketing: **Die Commerce Cloud & Emarsys**

Wie sich führende  
eCommerce-Brands  
für die Multi-Channel-  
Zukunft rüsten

## Key Take-Aways

- Die Anforderungen an Marketingverantwortliche im eCommerce steigen durch immer **mehr Vertriebskanäle, Touchpoints und Kundenerwartungen** immens an.
- Gefragt sind mehr denn je ein hervorragendes **Customer Engagement** über alle Endgeräte, Plattformen und Kanäle hinweg zur Steigerung der **Markenbekanntheit**.
- Um wertvolle Umsatzpotenziale auszuschöpfen, brauchen Marketer Technologien, die erfolgreiches **Cross-Channel-Marketing** im immer komplexeren Marktumfeld ermöglichen.
- **Emarsys, ein Unternehmen von SAP, bietet die führende Lösung:** eine Commerce Cloud für zeitgemäße Cross-Channel-Marketing-Automation, für kürzere Time-to-Value, 1:1-Personalisierung in Echtzeit, intelligente Analysen, Erfolgsmessung sowie maximale, zertifizierte Sicherheit.
- **Der Transformationspartner KPS** begleitet Ihr Unternehmen beim schnellen Wechsel zur Commerce Cloud & Emarsys – so wie bereits namhafte Marken wie Harrod's, Hugo Boss, XXL Lutz oder Zur Rose.



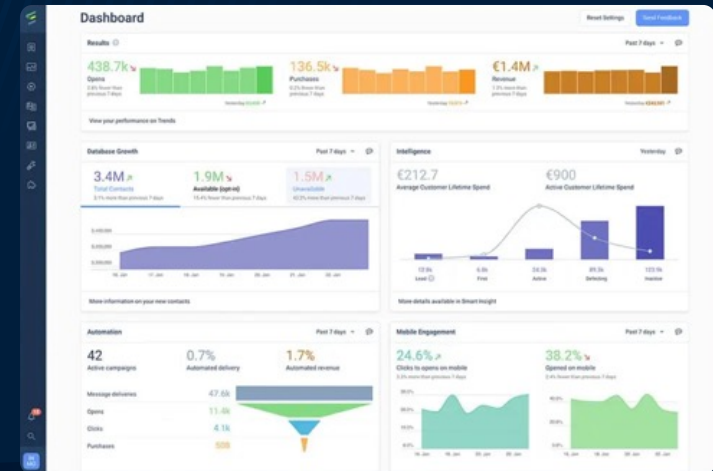
# Strategie-Wechsel im Online-Marketing: die Commerce Cloud & Emarsys

Wie sich führende eCommerce-Brands für die Multi-Channel-Zukunft rüsten

In diesem Whitepaper erfahren Sie, warum Marketing-verantwortliche gegenwärtig vor **großen Herausforderungen** stehen, wenn es um **durchgängige, kanalübergreifende Kundenerlebnisse** sowie **effizient mess- und steuerbare Marketingmaßnahmen** geht.

Sie lernen wegweisende technische Lösungen für **zeitgemäßes Cross-Channel-Marketing** kennen und erfahren, welche wertvollen Möglichkeiten diese bieten.

Wir stellen Ihnen außerdem die **leistungsfähigste Cloud Plattform für eCommerce** vor und zeigen, welche Wettbewerbsvorteile führende Online-Marken dazu bewegen, ihr Online-Business mit **KPS als Integrationspartner** auf den neuesten Stand zu bringen.



Komplexe Insights und Maßnahmen im Cross-Channel-Marketing auf einfache Weise umsetzen: Emarsys befähigt Unternehmen zu unübertroffenen Kundenerlebnissen im eCommerce.

## Neue Lösungen für immer komplexere Märkte

**Marketingverantwortliche im Online-Handel stehen immer mehr unter Druck.** Über sämtliche Endgeräte und Kanäle hinweg sollen sie Kunden die bestmögliche Customer Experience bieten, ein nahtloses Markenerlebnis an jedem Touchpoint schaffen, Neugier wecken sowie Engagement und Conversion steigern.

Die dafür notwendige Menge an Maßnahmen ist riesig und steigt mit jedem weiteren Kanal steil an, soll aber mit immer weniger Zeit, Budget und Ressourcen gemeistert werden.

So stoßen Marketer bei ihrer derzeitigen Technologie immer öfter an Grenzen. Es fehlen wesentliche, miteinander verknüpfte Marketingfunktionen wie **Datenakquisition und -analyse, Personalisierung, Automatisierung und Reporting.**

In der Folge müssen Marketingverantwortliche häufig verschiedene Systeme mühsam koordinieren, was die Performance stark limitiert.



## Die Commerce Cloud speziell für Cross-Channel-Marketing

Ganz anders verhält es sich im eCommerce-Marketing, wenn Verantwortliche auf eine kanalübergreifende, speziell auf Cross-Channel-Marketing ausgerichtete Plattformen zugreifen können.

Durch **leistungsfähige Prozesse** und **Automation** können Sie die Bekanntheit Ihrer Marke maximieren, den Kundenstamm vergrößern und der Konkurrenz voraus sein.

Sie nutzen eine Technologie, die das Marketing im eCommerce gesamtheitlich abbildet, inklusive integrierter **Tool Analyse, Personalisierung, Datenmanagement, Implementierung, Automatisierung und Reporting**. Daraus ergeben sich völlig neue Effizienzen, Gestaltungsspielräume und Erfolgspotenziale im Marketing. **Der Name dieser zukunftsweisenden Commerce Cloud: Emarsys.**



## Eine SAP-Innovation revolutioniert den Onlinehandel

Emarsys, ein Unternehmen der SAP, bietet Unternehmen das wohl **leistungsfähigste Omnichannel-Marketing-Automatisierungstool der Welt**. Es bietet völlig neue Möglichkeiten, den Kundendialog über alle Kanäle hinweg zu personalisieren. Unternehmen erhalten durch Emarsys ein tiefes Verständnis für den Kunden, was die Marketing-Automatisierung deutlich erleichtert.

Marketer erstellen mühelos **ausgefeilte, automatisierte und kanalübergreifende Marketingkampagnen** in großem Umfang, um bessere Ergebnisse zu erzielen. Dabei unterstützen sie smarte Funktionen sowie **KI-gestützte Insights** und **Analysen**.

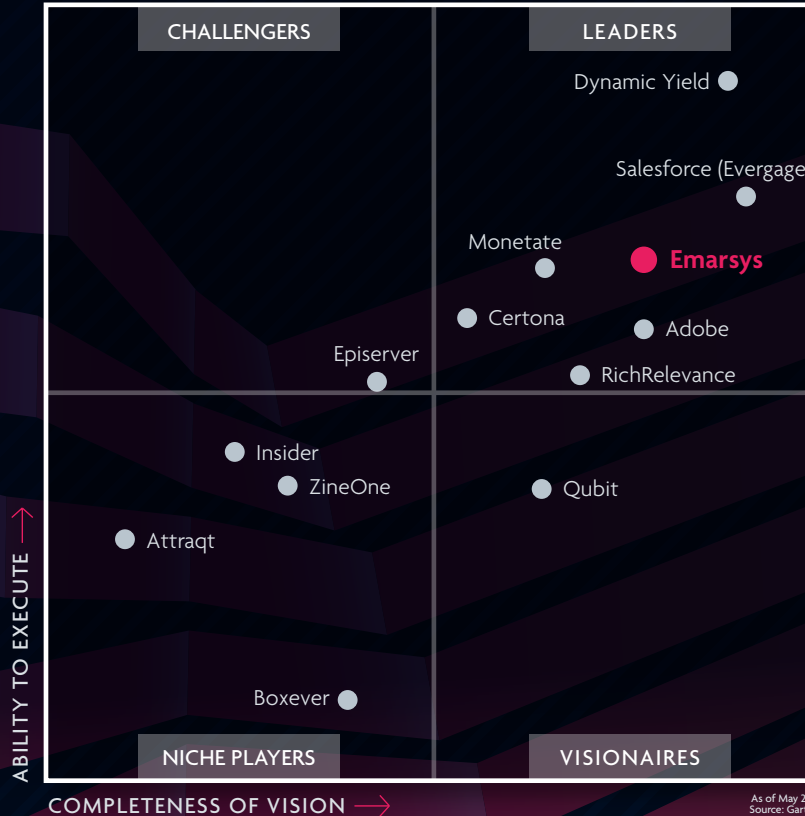


Emarsys liefert passend zu angestrebten Kampagnenzielen bewährte **Omnichannel-Kundenbindungsstrategien**. Diese basieren auf Best-Practice-Erfahrungswerten und helfen Unternehmen, die Zeit zwischen Marketingmaßnahmen und Wertschöpfung deutlich zu verkürzen.

“  
*Die Emarsys Plattform bietet ein großes Spektrum an individuell gestaltbaren Templates, um einen echten Mehrwert für Kunden zu kreieren.*  
 ”

Gartner 2020 Magic Quadrant  
 für Personalization Engines

Im Jahr 2020 sicherte sich Emarsys zum zweiten Mal in Folge eine **Leader-Position** im Gartner Magic Quadrant für Personalized Engines.



As of May 2020  
Source: Gartner

## Mit Emarsys im eCommerce strategisch im Vorteil

Die Commerce Cloud & Emarsys rücken die Erfordernisse des Cross-Channel-Marketings in den Mittelpunkt und ermöglichen **durch eine Vielzahl von Tools ein einzigartig effizientes, zielorientiertes Arbeiten. Marketer erreichen mehr Kanäle, Ziele und Ergebnisse in einem Bruchteil der Zeit.** Gleichzeitig gewinnen sie AI-basierte, nützliche Insights hinzu. Daraus ergeben sich wichtige strategische und prozessuale Vorteile:

- **Kürzere Time-to-Value:** Mit Emarsys implementieren Unternehmen Daten und Kanäle rasch und mühelos, etwa für kanalübergreifende Kampagnen.
- **1:1-Personalisierung in Echtzeit:** So bauen Marken im eCommerce bei jeder Interaktion vertrauenswürdige, bleibende Kundenbeziehungen auf.
- **Erfolg durch intelligente Analysen:** AI-basierte Insights und Analysen ermöglichen Marketern schnelle, vorausschauende Entscheidungen.
- **Messbare Ergebnisse:** KPIs zeigen die Effizienz von Maßnahmen und erleichtern profitables Wachstum über den gesamten Customer Lifecycle hinweg.
- **Automatisierte Prozesse:** Handarbeit hat im Multi-Channel-Marketing keine Zukunft. Emarsys automatisiert alle Prozesse und beschleunigt so die Wertschöpfung.
- **Zertifizierte Sicherheit:** Emarsys wurde durch Dritte auf Datensicherheitsrisiken untersucht und erfüllt vollständig alle Vorschriften der DSGVO und des CCPA.



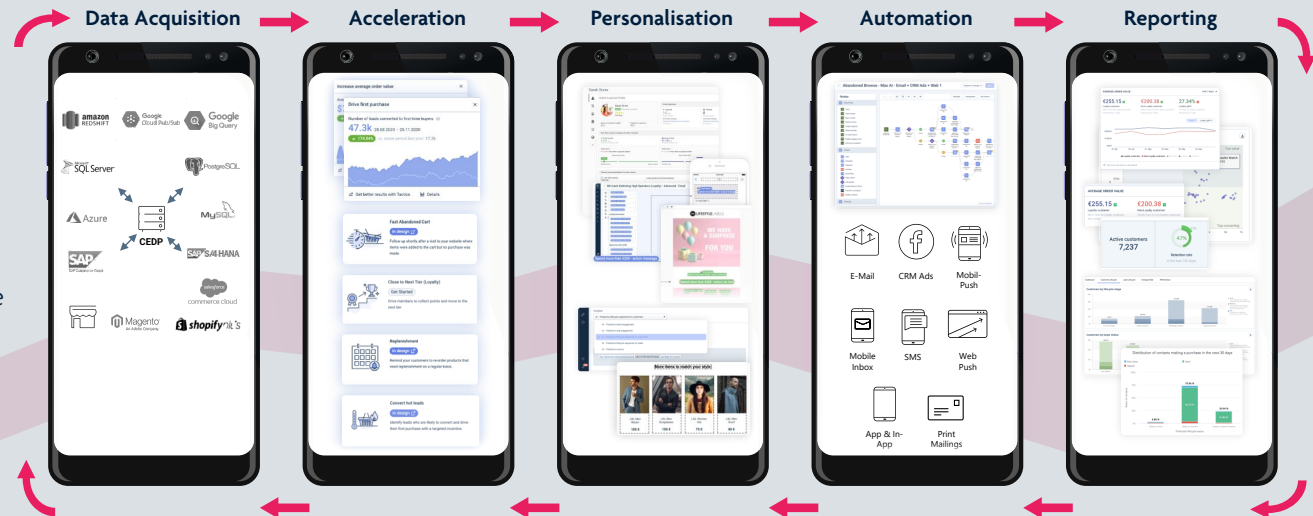
## Mit Emarsys im eCommerce strategisch im Vorteil

- **Kunden abholen, wo sie stehen:** Emarsys Multi-Channel-Kapazität erhöht die Zahl potenzieller Touchpoints und damit die Chance auf mehr Engagement und Umsatz.
- **Mehr Markenbekanntheit:** Cross-Channel-Marketing mit Emarsys schafft breite Präsenz und sorgt dafür, dass Marken besser gesehen und rascher bekannt werden.
- **Mühe los diversifizieren:** Vielfalt ist Stärke des Cross-Channel-Marketing. Wer Inhalte über mehrere Plattformen bereitstellt, ermöglicht bessere Geschäftsergebnisse.
- **Bessere Customer Journey:** Durch KI angereicherte Daten helfen, Kundenbedürfnisse zu verstehen und ein besseres Kundenerlebnis an allen Touchpoints zu schaffen.
- **Personalisierte Interaktionen:** Persönliches Engagement wächst, wo man Menschen individuell begegnet. Emarsys besitzt die dafür notwendige Flexibilität.

## Emarsys: Beschleunigung durch Marketingautomatisierung

Emarsys ist konsequent auf eine **Steigerung des Customer Engagement** und der daraus hervorgehenden Zuwächse bei Marken-Awareness und Umsatzgewinnen ausgelegt.

Dazu verknüpft das System alle Tools für einen zielführenden Marketing Funnel.



**Commerce Cloud & Emarsys vereinen alle Bereiche der Marketing Automation.**

Die Funktionen ergänzen und nutzen sich gegenseitig auf intelligente Weise, woraus sich ein dynamisches, lernendes Gesamtsystem ergibt.

## Emarsys: Beschleunigung durch Marketingautomatisierung

### ▶ Integrierter Data Layer

Für das Konsolidieren, Anreichern und Aktivieren von Vertriebs-, Produkt- und Kundendaten

### ▶ Personalisierungs-Engine

Optimiert die Customer Experience durch fortgeschrittene Daten- und KI-Integration.

### ▶ Marketing-Automatisierung

Selbst komplexe, integrierte Kampagnen lassen sich kanalübergreifend und agil initiieren.

### ▶ Multi-Channel-Ausführung

Emarsys integriert E-Mail, Web, Mobile, Anzeigen und viele Kanäle mehr.

### ▶ Customer Lifecycle Management

Optimiert die Kundenbindung und die Geschäftsergebnisse in allen Phasen.

### ▶ Intelligenz und Analytik

Statt Trial & Error bestimmen KI-basierte Facts & Insights die Marketing-Aktivität.

### ▶ Strategien und Taktiken

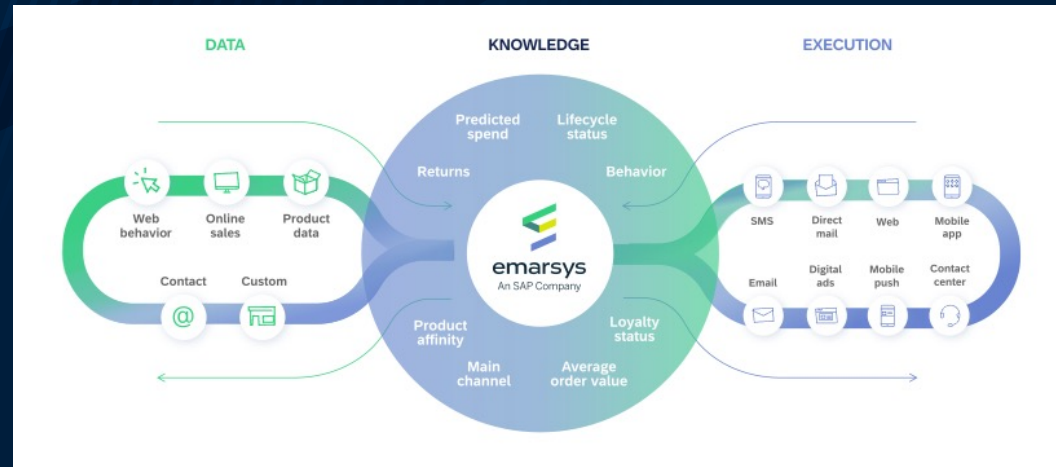
Für die Personalisierung Best-Practice-Prozesse abrufen, individualisieren und nutzen.

## Die nächste Stufe der personalisierten CX

Personalisierte Kundenerlebnisse sind mit die stärksten Treiber für Wachstum und Konversion im eCommerce.

Auch dafür liefert Emarsys den entscheidenden Vorteil. Das System sammelt und reichert Kundendaten kontinuierlich an und verknüpft sie mit relevanten Insights.

So entsteht eine granulare, interaktionsbasierte Datenqualität, auf deren Basis Touchpoint-spezifische, wirksame Kundenerlebnisse realisierbar werden.



Die bestmögliche CX über alle Kontaktpunkte und Kanäle hinweg ermöglicht Emarsys durch das Sammeln und Auswerten von Daten sowie deren Anreicherung mit Best-Practice-Insights und Kundeninteraktionen.

## Das volle Emarsys-Potenzial nutzen – mit Transformationspartner KPS

Je schneller Unternehmen die Stärken der Commerce Cloud für sich nutzen, umso besser für ihr Wachstum. Folglich muss der Wechsel zu Emarsys rasch und reibungslos gelingen. **Dafür bietet KPS den maßgeschneiderten, zeitsparenden Prozess namens „Instant Shift“.** Der „preferred SAP Emarsys Partner“ ermöglicht die umfassenden Migration zur Commerce Cloud innerhalb kürzester Zeit. Schon nach vier Wochen können Marketer umfangreiche Kampagnen fahren.

**Namhafte Marken wie Harrod's, Hugo Boss, XXL Lutz oder Zur Rose wechselten mit KPS als Partner erfolgreich zu Emarsys.** Als echter Transformationsbeschleuniger erweist sich die langjährige KPS-Erfahrung mit unterschiedlichen Marketing-Automatisierungs-Tools aus verschiedenen Branchen.

KPS

Das **Digital Marketing Team von KPS** liefert die strategische **Marketing-Beratung**, die technische **Implementierung** sowie das operative **Marketing Consulting** aus einer Hand.

Successful  
reference  
cases

BOSS  
HUGO BOSS

symrise  
always inspiring more...

ELKJOP

MAN  
MAN Energy Solutions

zur Rose

IG

THE BODY SHOP

coop

MIRKA

globus

XXX Lutz

## Zu Emarsys migrieren – mit allen KPS-Vorteilen:

- Preferred SAP Emarsys Partner
- Full Service Marketing Consulting
- Systemkonfiguration, vom Basis Setup bis hin zum Betrieb
- Konzeption erfolgreicher Digital-Marketingstrategien
- 35+ Marketingspezialisten
- Konfiguration triggerbasierter Marketingprozesse
- Mitarbeiterschulung im Umgang mit dem System

**Erfahren Sie mehr darüber, wie Sie mit KPS ihren nahtlosen Übergang zu SAP Emarsys gestalten.**

➔ **Mehr erfahren**

Oder kontaktieren Sie:

**Dr. Lucas Calmbach**

KPS-Partner & Head of Digital Marketing Delivery

KPS



**Dr. Lucas Calmbach**

KPS-Partner & Head of Digital Marketing Delivery

[instant@kps.com](mailto:instant@kps.com)



Follow us



[info@kps.com](mailto:info@kps.com)

[kps.com](https://kps.com)

KPS Experience Studio 56/2021

© 2024 KPS AG or a KPS affiliate company. All rights reserved. No part of this publication may be reproduced or transmitted in any form or for any purpose without the express permission of KPS AG or a KPS affiliate company. The information contained herein may be changed without prior notice. These materials are provided by KPS or a KPS affiliate company for informational purposes only, without representation or warranty of any kind, and KPS or its affiliated companies shall not be liable for errors or omissions with respect to the materials.

SAP and other SAP products and services mentioned herein as well as their respective logos are trademarks or registered trademarks of SAP SE (or an SAP affiliate company) in Germany and other countries. All other product and service names mentioned are the trademarks of their respective companies.