

Die klügere Entscheidung für mehr Erfolg

Effiziente Marketing Automation für Salesforce-Kunden
mit dem Salesforce-Evalanche-Konnektor



Ihre Situation



Erwägen Sie, die Marketing Cloud Account Engagement-Plattform in Kombination mit Salesforce für die Automatisierung Ihrer B2B-Marketingprozesse zu nutzen?

Oder haben Sie die Lösung bereits im Einsatz, doch irgendwie kommen Sie nicht so recht vom Fleck?

Sie zögern aufgrund des Lizenzmodells, des Funktionsumfangs, der Benutzerfreundlichkeit oder der Datenschutzkonformität?



Entdecken Sie die Vorteile der Marketing Automation-Lösung Evalanche, „Made & Hosted in Germany“!

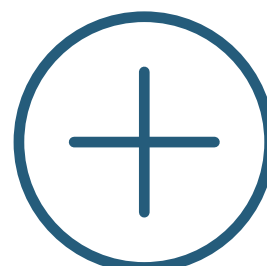
Evalanche ist eine der modernsten, webbasierten Marketing Automation-Plattformen auf dem europäischen Markt – E-Mail-Marketing, Marketing Automation und Lead Management, ganz „made in Germany“.

Das Beste daran: Für die nahtlose Integration von Salesforce und Evalanche gibt es bereits eine innovative Lösung, die wesentliche Vorteile bietet:

- Bidirektionaler Datenaustausch zwischen beiden Systemen mit flexibler Anpassungsmöglichkeit
- Out-of-the-Box-Bereitstellung von Dashboards, neuen Objekten, Masken und Feldern auf der CRM-Seite
- Vordefinierte Prozesse in den Bereichen Master Data Management, Bounce Handling, Permission Handling und Kampagnenmanagement
- Flexible, individuelle E-Mail- und Webformular-Templates zur einfachen Erstellung hyperpersonalisierter Botschaften

Bei Interesse laden wir Sie zu einer persönlichen Live-Web-session ein, in der wir Ihnen die Vorteile vorstellen. Profitieren Sie von einer bewährten Marketing Automation-Software, die seit 20 Jahren auf dem Markt ist. Lassen Sie sich live CRM-integrierte Marketing Automation-Prozesse präsentieren, die auf über 10 Jahren Projekterfahrung basieren!

Zusätzlich profitieren Sie von einem starken Ökosystem, das die vielfältigen Stärken von Experten bündelt, um die optimale Lösung für Sie zu finden.



Showdown für die perfekte Lösung – unser Vergleich für mehr Nutzen und weniger Schmerzen.



Im Folgenden vergleichen wir das Salesforce-eigene Modul „Marketing Cloud Account Engagement“ mit der vor 25 Jahren gegründeten und etablierten Lösung „Evalanche“. Die Bewertungen stammen von unseren Salesforce- und Evalanche-Kunden, die selbst Salesforce-Erfahrung haben.



	EVALANCHE	Marketing Cloud Account Engagement
Bedienungsfreundlichkeit	Sämtliche Evalanche-Elemente von E-Mailings bis Webformulare können so bereitgestellt werden, dass Marketingteams Individualisierungswünsche ohne Programmierkenntnisse einfach parametrisieren können. Die optimierte Anzeige in den verschiedenen E-Mails-Clients wird trotz dynamischer Variabilität sichergestellt.	Templates können zwar individuell programmiert werden, doch dies heißt nicht, dass maximale Freiheiten bei der Konfiguration innerhalb eines Templates bestehen. Zudem kann es schwierig sein, alle Funktionen zu beherrschen. Der Marketer benötigt eine sehr hohe IT-Affinität.
Internationalität	Länder-, Marken- und Sprachspezifischer Content kann einfach vorkonfiguriert und in Kampagnen automatisch je nach Profilausprägung in E-Mails, Webformularen und Landing Pages ausgespielt werden. Durch die Mehrmandantenfähigkeit kann die Lösung schrittweise international eingeführt werden.	Landing Pages können nicht nach Ländern oder Sprachen abhängig von der Profilausprägung automatisch ausgespielt werden. Hierfür müssen fixe Kombinationen im Vorfeld für einzelne Kampagnen aufgesetzt werden. Dies kann zu enormen Anpassungsaufwand im Rahmen eines Roll-Outs oder bei vorzunehmenden Änderungen führen.
Personalisierung	Es stehen unbegrenzte Individualisierungsoptionen zur Verfügung: Personalisierungsvariablen gespeist aus beliebigen CRM-Feldern, dynamische Content-Anzeige und -Ranking, Bildpersonalisierung etc. Sämtliche Optionen stehen in allen Objekten zur Verfügung.	Mit Dynamic Content lassen sich in einem E-Mail-Content-Bereich individuelle Inhalte basierend auf einem Profilattribut oder einem Attributwert ausspielen. Für viele Dynamisierungslogiken sind jedoch umfassende IT-Kenntnisse erforderlich.

	EVALANCHE	Marketing Cloud Account Engagement
Integration	Der Salesforce-Evalanche-Konnektor basiert auf über 10 Jahren Erfahrung bei der Integration von CRM und Marketing Automation. Es stehen viele, verschiedene vordefinierte Prozesse rund um Stammdaten und Bounce Management, Permission Handling und Kampagnen Management bereit. Über die Middleware entergon Hub können immer Modifikationen vorgenommen werden. Zudem lassen sich weitere Drittools schnell und einfach integrieren.	Trotz der Tatsache, dass es sich um ein Salesforce-Produkt handelt, kann die Integration inkonsistent sein. Dies kann zu Problemen wie Datenduplizierung und nicht übereinstimmenden Listen führen. Zudem handelt es sich um eine „Harte Integration“ – der Benutzer hat keinen Einfluss auf die Programmierung und Logiken zwischen Marketing-Cloud und Salesforce. Eine Integration mit anderen Systemen außerhalb der Salesforce-Welt ist schwierig.
Datenschutzkonformität	Evalanche legt besonderen Wert auf Datenschutz, insbesondere DSGVO-Konformität. Das Hosting in Deutschland erfolgt in ISO 27001-zertifizierten Rechenzentren. Zudem ist Evalanche durch die Certified Senders Alliance (CSA) zertifiziert und dadurch Mitglied in der CSA -Whitelist – für hohe Zustellungsraten beim Versand.	Salesforce ist global ausgerichtet, die Einhaltung der DSGVO ist weniger stark betont als bei Evalanche. Das Hosting erfolgt zudem in Salesforce-Datenzentren, die meist außerhalb der EU liegen.
Permission Handling	Mit Evalanche können länder- und sprachspezifische Permission-Anfragen automatisiert und auf Wunsch differenziert per Brief, SMS oder E-Mail, je nach Umfang vorliegender Stammdaten, eingeholt werden. Ein- und Austragungen werden automatisch in Salesforce datenschutzkonform am Contact/Lead dokumentiert.	Im Standard verfügt Salesforce über keinen datenschutzkonformen Doppel-Opt-In-Prozess. Dieser muss entsprechend von Kundenvorgaben individuell programmiert werden. Best Practices liegen nicht vor.
Support	Evalanche ist eine Best-of-Breed-Lösung, die entergon um innovative Add-On-Lösungen ergänzt. Das gesamte Partner-Netzwerk im Allgemeinen und mit entergon im Speziellen bieten lokale Unterstützung und Schulungen an, die sehr praxisnah und kundennah sowie mit hohem persönlichem Commitment erfolgen.	Es existieren umfangreiche Schulungsmaterialien, Webinare und Support über das Salesforce-Ökosystem. Obwohl Salesforce viele Kommunikationskanäle bietet, um das Support-Team zu kontaktieren, kann der Kundendienst Anfragen oft längere Zeit unbeantwortet lassen.
Preisgestaltung	Das Preismodell von Evalanche ist modular und flexibel gestaltet. Die Preise richten sich nach der Anzahl der Kontakte und den genutzten Funktionen. Marketing Automation ist kein einmaliges Projekt, sondern eine kontinuierliche Reise. Diese flexible Preisgestaltung sorgt dafür, dass man jederzeit das passende Pricing für die individuellen Bedürfnisse hat.	Die Preisgestaltung für Salesforce ist hochpreisig, vor allem in den Enterprise-Tarifen. Die Preisgestaltung ist abhängig von der Anzahl der Nutzer und der gewünschten Funktionalität. Es gibt zahlreiche zusätzliche und versteckte Kosten.

Ausgewählte Kernprozesse



Die entergon-Integrationslösung umfasst ein Paket aus CRM-Anpassungen (Masken, Felder etc.), einer Middleware (= entergon Hub) zum Feldmapping, Evalanche-Objektbereitstellungen (Webformulare, E-Mail-Kampagnen) sowie eine umfangreiche Sammlung von Use Cases zum integrierten Zusammenspiel von CRM und Marketing Automation.

In der Tabelle erhalten Sie einen Überblick über die verschiedenen Teilbereiche der Use Cases. Im Rahmen eines Assessment-Workshops werden unternehmensspezifische Anforderungen erfasst, die möglicherweise zusätzlichen Aufwand erfordern.



Funktionsbereich	Prozessbeschreibung
Stammdaten-Synchronisierung Evalanche > Salesforce	Automatischer Übertrag und Dashboard-Anzeige neuer Contacts/Leads durch Webformular-Registrierungen o.ä.
	Stammdaten- und Qualifizierungsdaten-änderungen bestehender Contacts/Leads aufgrund Webformular-Registrierungen o.ä.
	Übertragung von per E-Mail oder Website ausgelöste An- und Abmeldung und datenschutzkonforme Dokumentation im CRM.
Stammdaten-Synchronisierung Salesforce > Evalanche	CRM-Neuanlage von Contacts/Leads und automatischer Übertrag nach Evalanche mit der Option der anschließenden Permission-Einholung und erneuter Dokumentation im CRM
	Stammdaten- und Qualifizierungsdaten-änderungen bestehender Accounts/Contacts/Leads
	Automatische Permission-Übertragung nach Evalanche aufgrund einer manuellen Austragung im CRM durch den CRM-Benutzer
Bounce Handling	Übertragung von Soft- und Hardbounces inklusive Prüf- und Reaktivierungsprozess im CRM (HB3)
	Übertragung von Soft- und Hardbounces inklusive Prüf- und Reaktivierungsprozess im CRM (HB1-HB2)
Zielgruppen-Übertrag	Übertragung einer Campaign List nach Evalanche und automatische Anlage einer Evalanche-Zielgruppe mit entsprechender Kennzeichnung der Zielgruppen-Profile
E-Mail-Versandhistorie	Dokumentation von allen versendeten Mailings inklusive Öffnungs- und Klickverhalten am jeweiligen Kontakt/Lead auf Basis einer Salesforce-Kampagne
Tracking-Informationen	Rückspielung von detaillierten E-Mail- und Web-Tracking-Informationen inklusive Lead Scoring am jeweiligen Kontakt/Lead in Salesforce
Evalanche Kampagnen-Logik	Spiegelung von in Evalanche erstellten Kampagnen mit Salesforce Kampagne und Rückspielung von erreichten Meilensteinen an Kampagne und jeweiligen Kontakt/Lead in Salesforce
Integration weiterer Kommunikationskanäle	Übertragung von Tracking-Informationen aus jeglichen Drittkanälen (z.B. Social Media, SMS-, Fax- oder Briefversand)

Integrationspaket Basis & Advanced



Das Integrationspaket zur Verschmelzung von Salesforce und Evalanche beinhaltet eine Middleware zum bidirektionalen Datenaustausch und zur Prozesssteuerung auf beiden Seiten als auch die CRM-Anpassung im Sinne von Dashboards, neuen Business Objekten, Masken, Felder etc. Für diese beiden Elemente kann ein Basis- oder Advanced-Paket gewählt werden.

Evalanche selbst verfügt über eine sehr flexible Preisgestaltung, die wir abhängig von Ihrer Unternehmenssituation justieren. Alle Preiselemente passen sich auf Ihre jeweilige Unternehmenssituation an.

Starten Sie Ihre Reise jetzt!

Integrationspaket Basis

Basis	Leistungsbeschreibung
Evalanche	Pool-Anpassung, Abwandlung eines bestehenden E-Mail- und Webform-Templates, Einrichtung Events
CRM	Dashboard für Neuregistrierung/Profiländerungen, Systemanpassung für neue Objekte, Masken & Felder
Use Cases/Konnektor	Übermittlung von Neuanlagen auf CRM- und Evalanche-Seite, Profilaktualisierung zwischen CRM & Evalanche, Permission Handling, Bounce Management, Mailing-Dokumentation

Leistungsart	Integrationspaket Basis	Kosten
Einrichtungsgebühr	Einmalig	2.499 EUR
Lizenz	Monatlich (Mindestlaufzeit 12 Monate) inkl. 100.000 API-Calls/Transaktionen	295 EUR



Integrationspaket Advanced

Advanced	Leistungsbeschreibung
Basis-Paket	Beinhaltet den Leistungsumfang des Basis-Pakets
Evalanche	Einrichtung Events
CRM	Systemanpassung für neue Objekte, Masken & Felder
Use Cases/Konnektor	Zielgruppen-Übertragung im Zusammenspiel mit Salesforce Campaign Management, Dokumentation von Kampagnen- und Trackinginformationen (Meilensteine, Smartlinks, Mailing-Klickverhalten, Scoring)

Leistungsart	Integrationspaket Advanced	Kosten
Einrichtungsgebühr	Einmalig	4.999 EUR
Lizenz	Monatlich (Mindestlaufzeit 12 Monate) inkl. 100.000 API-Calls/Transaktionen pro Monat	595 EUR
Annahme	Marketing Automation-Tarif bzw. Zugriff auf Reporting API ist vorhanden	