



Drei Marketing Automatisierungs-Tools im Test

Automatisiertes, digitales Marketing ist für Unternehmen jeder Größe wichtig. Egal ob du Webdesign machst, ein Café betreibst oder Geschäftsführer eines international erfolgreichen Hidden Champion aus dem Technologiebereich bist: Einmal gewonnene Kunden aktiv mit neuen Angeboten zu umwerben, ist zentraler Teil jeder Werbemaßnahme. Doch die individuelle Kontaktpflege kostet Zeit und damit auch Geld. Automatisierte E-Mail-Marketing-Tools übernehmen für dich die regelmäßige, zielgerichtete Ansprache deiner Kunden. Dadurch bleibt dir mehr Zeit für die Bearbeitung komplexerer Kundenanfragen und natürlich für deine eigentliche Arbeit.

Die Anbieter der Automatisierungsdienste werben mit hohen Konversionsraten und einer einfachen, zeitsparenden Bedienung. Doch was taugen die Services wirklich? Wir haben exemplarisch drei Angebote unter die Lupe genommen: ActiveCampaign, HubSpot und den deutschen Anbieter KlickTipp. Wie unterscheiden die Dienste sich und gibt es einen eindeutigen Testsieger?

ActiveCampaign

Von den getesteten Services bietet [ActiveCampaign](#) das kostengünstigste Einstiegsangebot. Für 9 US-Dollar im Monat gibt es dort bei jährlicher Abrechnung die Möglichkeit, bis zu 500 Kontakte zu verwalten und unbegrenzt viele E-Mails zu versenden. Funktionen wie Customer Relationship Management gibt es zu dem Preis allerdings nicht. Auch ist der Versand der E-Mails nicht mit einer eigenen Domain in der Absenderadresse möglich. Das mag für kleinere Unternehmen und Selbstständige vertretbar sein, wirkt aber etwas unprofessionell und kann dazu führen, dass die Mails von den Empfängern ignoriert werden.

Die erweiterten CRM-Funktionen stehen erst ab 49 US-Dollar monatlich zur Verfügung. Um mehr als 500 Empfängeradressen verwalten zu dürfen, musst du in allen Paketen noch einmal zusätzlich zahlen. Custom Domains für den Mailserver lassen sich erst ab dem 229 Dollar teuren Enterprise-Paket nutzen.

Kern jedes E-Mail-Marketing-Automatisation-Dienstes ist die Möglichkeit, individuelle Workflows zu erstellen, um die Kunden so gezielt wie möglich anzusprechen. In diesem Punkt gibt es bei [ActiveCampaign](#) eine Reihe spannender Funktionen. Neben rein zeitbasierten Workflows, bei denen etwa nach dem Öffnen einer E-Mail automatisch mit Verzögerung eine Follow-up-Nachricht verschickt wird, bietet [ActiveCampaign](#) das automatische Scoring der Kontakte an. So lassen sich zum Beispiel Angebote an solche Kunden senden, die bereits in der Vergangenheit besonders aktiv auf E-Mails reagiert haben – oder eben gerade nicht.

Echte Stärke zeigt [ActiveCampaign](#) bei der Integration externer Dienste. Damit ist es zum Beispiel möglich, Erinnerungsmails zu versenden, wenn ein per Salesforce realisierter Einkaufswagen im Laufe des Bestellprozesses aufgegeben wird. Solche Ereignisse kannst du mit [ActiveCampaign](#) direkt in die E-Mail-Workflows einfließen lassen. Zusätzlich ist es mit [ActiveCampaign](#) möglich, einfache, responsive Landingpages zu designen. Zum Beispiel, um das User-Onboarding für deinen Newsletter zu vereinfachen oder ein einzelnes Produkt zu bewerben. Die Interaktionen mit dieser Landingpage können ebenfalls in die Mail-Workflows einfließen. Das Feature ist zwar nett, in der Praxis ist es meist allerdings sinnvoller, deine eigene Website als Ankerpunkt für Kampagnen zu nutzen.

Insgesamt ist die Oberfläche von [ActiveCampaign](#) aber nicht ganz intuitiv gestaltet. Die vielen Funktionen des Dienstes, die in den

teureren Paketen zur Verfügung stehen, sorgen für Unübersichtlichkeit. Positiv fällt dabei aber auf, dass zumindest an (fast) allen Stellen des Interfaces Buttons eingebaut sind, die zu Hilfeseiten führen. Insgesamt ist die Lernkurve dadurch erheblich weniger steil als beispielsweise bei HubSpot.

Mit dem simplen und intuitiven Interface von [KlickTipp](#) kann [ActiveCampaign](#) allerdings nicht mithalten. Die wichtigsten Funktionen wie zum Beispiel der E-Mail-Composer und die Komponente zum Erstellen der Workflows sind aber auch bei [ActiveCampaign](#) hinreichend einfach zu bedienen. Der englischsprachige Support des Dienstes reagiert per E-Mail in der Zeit ab etwa 12 Uhr mittags bis in den späten Abend meist innerhalb weniger Stunden. Vormittags ist der Kundensupport, der von den USA aus arbeitet, weniger gut oder gar nicht erreichbar.

Alles in allem ist [ActiveCampaign](#) ein guter und nicht zu teurer Marketing-Automatisierung-Service. Vor allem die Integration externer Dienste in die Workflows und die unbegrenzte Anzahl monatlich versendbarer Mails überzeugen.

HubSpot

Ebenfalls aus den USA kommt HubSpot, einer der größten Marketing-Automatisierungsdienste überhaupt. Preislich geht es hier ab 41 € im Monat für das Starter-Paket los. Auch dieser Preis gilt, wie bei ActiveCampaign, nur bei jährlicher Abrechnung. Dafür dürfen bis zu 1000 Kundenkontakte verwaltet werden, an die insgesamt bis zu 5000 E-Mails im Kalendermonat verschickt werden dürfen. Je nach individuellem Bedarf können 5000 E-Mails vollkommen ausreichen oder maßlos unterdimensioniert sein. Ehe du dich also für dieses Paket entscheidest, solltest du dir Gedanken darüber machen, ob dieses Limit für dein Projekt reicht.

Zusätzliche Kontakte und Mailings können zu individuellen Preisen zugebucht werden. Darüber hinaus bietet HubSpot gegen weitere Gebühr Tools für das Customer Relationship Management und ein digitales Customer Service Desk, über das Kontakt zur Kundschaft gehalten werden kann, an. Die Modularisierung des Angebots mag gut gemeint sein und in manchen Fällen auch den kostengünstigeren Zugang zu einzelnen Funktionen ermöglichen. In der Praxis ist das Modell aber sehr unübersichtlich. Die vergleichsweise hohen Kosten tun das Übrige, um den Zugang zu HubSpot von Anfang an zu

erschweren.

Das setzt sich auch nach dem Log-in fort. Die eigentlich hervorragenden Funktionen des Services, zum Beispiel Drip-Campaigns, individuelle Workflows oder A/B-Tests, bei denen unterschiedliche E-Mails an verschiedene Kunden geschickt werden, um die Konversionsrate zu testen, gehen in der überladenen Oberfläche unter. Die Vielzahl der Optionen sorgt dafür, dass die Lernkurve bei der Benutzung von HubSpot mehr als steil ist. Gerade für kleinere Firmen oder Soloselbstständigen kann das unnötig viel Aufwand bedeuten. Das gilt besonders im Vergleich zu den wesentlich einfacher zu bedienenden Services ActiveCampaign und vor allem [KlickTipp](#).

Hast du dich allerdings einmal in die HubSpot-Oberfläche eingearbeitet, profitierst du hier von äußerst vielfältigen und auch sinnvoll kombinierten Features. Der E-Mail-Editor verfügt über Tausende unterschiedliche Design-Templates für deine Nachrichten und ist einfach zu bedienen. Auch die Workflows für das automatische Management von Follow-up-Mails können auf Basis von Templates oder komplett neu entworfen werden.

Etwas schade ist, dass der Workflow-Editor im Kern nur simple Ja/Nein-Abfragen beherrscht. Damit sind zwar viele sinnvolle Abläufe designbar, es fehlt aber an einer gewissen Dynamik. Hast du CRM- und Helpdesk-Module zu deinem Paket hinzugebucht, besteht für dich und dein Team auch die Möglichkeit, von dort direkt auf die Statistiken zu deinen Marketing-Kampagnen zurückzugreifen. Auch der Umgang mit diesen Funktionen erfordert allerdings eine Menge Einarbeitungszeit.

Ähnlich wie ActiveCampaign bietet auch Hubspot dir die Option, mit vergleichsweise wenig Aufwand eine ansehnliche Landingpage für dein Produkt zu erstellen. Für bestimmte Produkte kann das durchaus sinnvoll sein. Wenn du aber ohnehin bereits eine Website hast und dein Produkt darüber vermarktest, ergibt es wenig Sinn, das Feature zu nutzen.

Insgesamt hinterlässt HubSpot trotz der Komplexität einen noch positiven Eindruck. Die Funktionen sind durchdacht zusammengestellt und erlauben (hinreichend Zeit für die Einarbeitung vorausgesetzt) eine enorm spitz zugeschnittene Kundenansprache. Der vergleichsweise hohe Preis des Angebots sorgt allerdings dafür, dass es nur für größere Unternehmen oder in sehr speziellen Einsatzszenarien eine sinnvolle Investition ist.

KlickTipp

[KlickTipp](#) ist vor allem in Deutschland und Österreich populär. Für 25 € im Monat erhältst du hier die Möglichkeit, bis zu 10.000 Kundenkontakte zu verwalten und diesen unbegrenzt viele Mails zuzuschicken. Mehr Kontakte stehen nur im wesentlich teureren Enterprise-Paket für 134 € monatlich zur Verfügung. Damit kannst du bis zu 1.000.000 Kontaktadressen verwalten. Darüber hinaus gibt es noch die Premium- und Deluxe-Pakete für 42 respektive 60 € im Monat. Damit lassen sich jeweils mehr parallele Kampagnen verwalten. Zudem stehen Follow-up-Mails erst im Deluxe-Paket zur Verfügung. [Diese Monatspreise](#) gelten wie bei den anderen Angeboten bei jährlicher Zahlungsweise.

KlickTipp zeichnet sich durch seine enorm einfache Bedienung aus. Die Oberfläche ist simpel gestaltet, die Funktionen des Dienstes sind mit wenig Aufwand erlernbar. Alle Kunden haben die Möglichkeit, **ohne Mehrkosten an einem zweimonatigen Onboarding-Coaching**, das in Form einer Reihe von Live-Videosessions stattfindet, teilzunehmen. Zusätzlich stehen umfangreiche Dokumentationen und Videotutorials zur Verfügung.

Ein besonders spannendes Feature von [KlickTipp](#) ist das dynamische Tagging von Kontakten. Statt Mailinglisten hierarchisch zu organisieren, kannst du damit smarte Listen erstellen, um spezifische Kunden schnell und unkompliziert anzuschreiben. Tags kannst du entweder manuell vergeben oder automatisch setzen lassen. So kannst du beispielsweise alle Kunden, die ein bestimmtes Produkt gekauft haben oder einen bestimmten Link angeklickt haben, ansprechen. Natürlich können Tags auch automatisch wieder entfernt werden, zum Beispiel wenn Werbeaussendungen über einen längeren Zeitpunkt erfolglos bleiben. In solchen Fällen ist es oft besser, die Taktung weiterer Mails zu reduzieren, um den Kunden nicht zu verschrecken.

Zusätzlich bietet [KlickTipp](#) eine Funktion zum Splittesten von Marketingmails an. Damit kannst du zu Beginn einer Kampagne zunächst eine begrenzte Anzahl Mails verschicken, um unterschiedliche Headlines und Betreffzeilen zu testen. Bei diesem voll automatisierten A/B-Test sendet [KlickTipp](#) für dich verschiedene Varianten einer Mail an eine kleine Teilgruppe deiner Kunden. Das System misst dann automatisch die Click- und Conversionrate dieser unterschiedlichen Versionen und verschickt im Anschluss die

erfolgreichere Fassung an die verbleibenden Kontaktadressen. Dadurch steigen Konversion und Umsatz typischerweise deutlich an. Die Anzahl der im Vorfeld zu versendenden Testvarianten und die Größe des Adresspools kannst du dabei individuell festlegen.



Ebenfalls sehr cool ist die ab dem Premium-Paket verfügbare KlickTipp-API. Darüber können externe Programme oder Services direkt mit dem Dienst interagieren. Gerade wenn du bereits ein vollständiges CRM-System nutzt und nun lediglich einen automatischen E-Mail-Marketing-Service dazu buchen willst, ist das nützlich. Zudem kannst du damit Kundendatenbanken zwischen deiner lokalen Software und dem Webangebot von KlickTipp abgleichen.

In Deutschland und Österreich ist [KlickTipp](#) nicht nur wegen der deutschsprachigen Oberfläche populär. Auch rechtlich hat es Vorteile, den Service zu nutzen. **Denn anders als die amerikanischen Konkurrenten bietet KlickTipp volle DSGVO-Konformität.** Damit bist du hier rechtlich besser abgesichert als bei HubSpot und ActiveCampaign. Der ebenfalls deutschsprachige Support des Angebots reagiert meist schnell und ist kompetent.

[KlickTipp](#) ist gerade für Nutzer aus dem deutschen Sprachraum eine sinnvolle Alternative zur US-Konkurrenz. Vor allem das einfache und übersichtliche Interface hat es uns im Test angetan. Preislich liegt [KlickTipp](#) mit ActiveCampaign gleichauf. Je nach Nutzungsszenario ist das deutsche Angebot etwas preisgünstiger.

Fazit

Alle drei getesteten Services haben ihre eigenen Stärken. Daher ist es nicht einfach, ein abschließendes Urteil zu fällen und eine eindeutige Empfehlung für einen der Dienste auszusprechen. Als einziger getesteter deutscher Service überzeugt aber vor allem KlickTipp als Angebot für Kunden aus den deutschsprachigen Ländern. Vor allem die DSGVO-Compliance und die damit verbundenen Funktionen können dir mittelfristig nicht nur viel Arbeit bei Auskunftersuchen, sondern vor allem auch eine Menge Ärger ersparen.

Zudem überzeugt KlickTipp durch das durchdachte und übersichtlich gestaltete Userinterface und die praktischen Tags, mit denen Kunden dynamischen Mailinglisten zugeordnet werden können. Im Bereich CRM hinkt [KlickTipp](#) den amerikanischen Konkurrenten zwar hinterher, doch sind viele der dort angebotenen CRM-Optionen stark auf den US-Markt zugeschnitten und damit für dich möglicherweise weniger nützlich als erhofft. Auch ansonsten haben die US-Anbieter teilweise ein paar Funktionen mehr, die um das eigentliche Marketing-Automatisierung-Tool herumgestrickt sind. Zum Beispiel die Option, Single-Purpose Landingpages zu erstellen. Das ist zwar nett, bläht die Angebote aber auf und gestaltet die Nutzung unnötig kompliziert.

[KlickTipp](#) macht mit dem Fokus auf die reine Marketing-Automatisierung daher viel richtig. Unsere Empfehlung: Probier [KlickTipp](#) aus. Da du die Adressen der E-Mail-Empfänger jederzeit als CSV-Datei exportieren kannst, ist es auch kein Problem, später noch mit deiner Datenbank zu einem anderen Anbieter umzuziehen.

Impressum

Fabio Celentano Online-Marketing
Marketing-Automatisierung, Top 3 Tools auf einem Blick

Angaben gemäß § 5 TMG

Fabio Celentano
Online-Marketing
Platanenweg 60
74211 Leingarten

Kontakt

Telefon: 0176/43964036

E-Mail: info@automatisiertes-unternehmen.de

Verantwortlich für den Inhalt nach § 55 Abs. 2 RStV

Fabio Celentano

EU-Streitschlichtung

Die Europäische Kommission stellt eine Plattform zur Online-Streitbeilegung (OS) bereit: <https://ec.europa.eu/consumers/odr>.

Unsere E-Mail-Adresse finden Sie oben im Impressum.

Verbraucherstreitbeilegung/Universalschlichtungsstelle

Wir sind nicht bereit oder verpflichtet, an Streitbeilegungsverfahren vor einer Verbraucherschlichtungsstelle teilzunehmen.

Haftung für Inhalte

Als Diensteanbieter sind wir gemäß § 7 Abs.1 TMG für eigene Inhalte auf diesen Seiten nach den allgemeinen Gesetzen verantwortlich. Nach §§ 8 bis 10 TMG sind wir als Diensteanbieter jedoch nicht verpflichtet, übermittelte oder gespeicherte fremde Informationen zu überwachen oder nach Umständen zu forschen, die auf eine rechtswidrige Tätigkeit hinweisen.

Verpflichtungen zur Entfernung oder Sperrung der Nutzung von Informationen nach den allgemeinen Gesetzen bleiben hiervon unberührt. Eine diesbezügliche Haftung ist jedoch erst ab dem Zeitpunkt der Kenntnis einer konkreten Rechtsverletzung möglich. Bei Bekanntwerden von entsprechenden Rechtsverletzungen werden wir diese Inhalte umgehend entfernen.

Haftung für Links

Unser Angebot enthält Links zu externen Websites Dritter, auf deren Inhalte wir keinen Einfluss haben. Deshalb können wir für diese fremden Inhalte auch keine Gewähr übernehmen. Für die Inhalte der verlinkten Seiten ist stets der jeweilige Anbieter oder Betreiber der Seiten verantwortlich. Die verlinkten Seiten wurden zum Zeitpunkt der Verlinkung auf mögliche Rechtsverstöße überprüft. Rechtswidrige Inhalte waren zum Zeitpunkt der Verlinkung nicht erkennbar.

Eine permanente inhaltliche Kontrolle der verlinkten Seiten ist jedoch ohne konkrete Anhaltspunkte einer Rechtsverletzung nicht zumutbar. Bei Bekanntwerden von Rechtsverletzungen werden wir derartige Links umgehend entfernen.

Urheberrecht

Die durch die Seitenbetreiber erstellten Inhalte und Werke auf diesen Seiten unterliegen dem deutschen Urheberrecht. Die Vervielfältigung, Bearbeitung, Verbreitung und jede Art der Verwertung außerhalb der Grenzen des Urheberrechtes bedürfen der schriftlichen Zustimmung des jeweiligen Autors bzw. Erstellers. Downloads und Kopien dieser Seite sind nur für den privaten, nicht kommerziellen Gebrauch gestattet.

Soweit die Inhalte auf dieser Seite nicht vom Betreiber erstellt wurden, werden die Urheberrechte Dritter beachtet. Insbesondere werden Inhalte Dritter als solche gekennzeichnet. Sollten Sie trotzdem auf eine Urheberrechtsverletzung aufmerksam werden, bitten wir um einen entsprechenden Hinweis. Bei Bekanntwerden von Rechtsverletzungen werden wir derartige Inhalte umgehend entfernen.