

Direkter Zugang zur TechTarget Audience, sowie ihrer Aktivität und jeweiligen Kaufabsicht für eine schnellere Umsatzgenerierung durch effektiveres B2B-Marketing.

Effektives B2B-Marketing wird heute durch die folgenden zwei Herausforderungen behindert:

- Zu wenig Zeit, um die spezifischen Rechercheaktivitäten Ihrer Zielgruppe langfristig zu beobachten, und
- Zu wenig Zeit, um potenziellen Kunden aufgrund ihrer Aktivität und Recherche rund um Ihre Lösung zu erkennen und mit gezielten Informationen individuell anzusprechen.

Diese zwei Hürden existieren unabhängig von der Effektivität Ihrer Marketingkampagnen. Priority Engine™ meistert diese beiden Herausforderungen und gibt Ihnen eine viel bessere Möglichkeit, frühe Aktivitätssignale zu erkennen und zu priorisieren. Sie können entscheiden, wen Sie mit Ihrem Marketing ansprechen wollen, da Sie die Hauptinteressen der Kontakte einsehen können. Somit können Sie auch festlegen, welche Marketingbotschaft Sie senden wollen. Durch Priority Engine™ erhalten Sie also konstante Einblicke zu potentiellen Kaufabsichten und haben kontinuierlichen Echtzeitzugriff auf die Daten der User, die zu Ihrem Thema und Ihrer Lösung recherchieren und entsprechend eventuell relevanten Content heruntergeladen haben. Diese Daten helfen Ihnen, eine stärkere und effektivere Positionierung Ihrer Marke aufzustellen. Priority Engine™ ermöglicht es Ihnen auch, aktivitätenbasierte Profile der User zu erstellen. Diese können Sie dann stärker und effektiver beeinflussen und entsprechend in Ihren Promotion- und Nurturingkampagnen zu bestimmten Lösungen mit einbeziehen. So können Sie diese User schneller in Leads umwandeln – für eine schnellere und effizientere Umsatzgenerierung!

Erfahren Sie relevante Informationen zu Accounts, die zu Ihren Lösungen recherchieren – mithilfe eines Tools, das Ihnen Zugriff zu intelligenten Daten dieser Accounts gewährleistet. TechTarget's Priority Engine™:

- Liefert Ihnen ein hohes Volumen an qualifizierten Kontakten in Ihrem Markt zu einem geringen Preis pro Kontakt. Die Kontakte werden einmal pro Woche aktualisiert.
- Verbessert die Ergebnisse Ihrer digitalen Marketingkampagnen, Ihres Account-based Marketing oder Ihres Nurturing Programms.
- Identifiziert für Sie die interessantesten Accounts in Ihrem Marktsegment und misst den Einfluss Ihres Content Marketings auf diese Accounts.
- Ermöglicht Ihnen die Nutzung der Intelligenz und Analysemöglichkeiten des Tools, sodass Sie mehr potentielle Käufer, mehr Segmente und mehr Unternehmen mit Ihrem Marketing beeinflussen können – optimieren Sie Ihre Möglichkeiten und Reichweite für einen höheren Erfolg im Marketing und Vertrieb.

Priority Engine™ – Ihre Vorteile!

74% aller B2B-Recherchen beginnen mit der Suchanfrage in Suchmaschinen



275.000 mehr IT-Artikel, die bei den Google-Suchergebnissen auf den ersten Seiten erscheinen, im Vergleich zu anderen B2B Publishern¹



96% des organischen Traffics auf den TechTarget-Seiten führen die aktiven User zu mehr als 140 technologie-spezifischen Seiten



Überblick über die Kaufabsichten zu den 5,000+ Technologie-themen



Visualisierung relevanter Kontakte und ihrer Aktivitäten, sodass Sie diese für Ihre Marketing-aktivitäten kontaktieren können.



Was macht die innovative Technologie von Priority Engine so einzigartig?

- Präzision: Verwalten Sie mehr als 5,000 Themen in 20 verfügbaren Segmenten in DACH. Priority Engine™ liefert Ihnen eine unvergleichbare Granularität zur Recherche zu B2B-Technologien und Lösungen.
- Exklusive Details zu den Aktivitäten und Kaufabsichten auf den Seiten SearchDataCenter.de, SearchNetworking.de, SearchStorage.de, SearchSecurity.de und SearchEnterpriseSoftware.de, die so durch keine anderen Tools dargestellt werden können.
- Hohe Präsenz in den oberen Suchmaschinenergebnissen führen die User zu unseren Seiten.
- Die Daten, die Priority Engine™ Ihnen aufzeigt, sind keine Durchschnittswerte oder voraussagende Angaben, sondern echt Daten, die die wahre Aktivität und das Verhalten der Kunden vor ihrem Kauf widerspiegeln.



Qualifizierte Kontakte direkt zur Hand & unterstützt durch Analysetools, die Ihr Marketingprogramm verbessern:

Priority Engine Eigenschaften:

Ihre Vorteile

Einfache Handhabung ohne Software Download

Das Priority Engine Onlineportal passt perfekt in Ihre existierenden Prozesse und Marketingtools

Hohes Volumen an qualitativ hochwertigen Kontakten, die eine Kaufabsicht zu Lösungen in Ihrem Marktsegment und Region aufweisen

Durch nur einen Klick haben Sie Zugriff auf aktive User Ihrer Zielgruppe und können so die Kontakte in für Ihren Vertrieb erweitern

13 dynamische Filteroptionen, sodass Sie Accounts basierend auf bestimmte Aktivitäten oder anderen Details als Zielgruppe festlegen können

Verstärken Sie den Erfolg Ihres Marketings, inklusive Ihrer Account-based Marketingkampagnen, Ihres Eventmarketings oder der Bewerbung Ihrer Webinars usw., auch speziell auf Industrien oder andere Faktoren fokussiert

Misst den Einfluss Ihres Demand Generation Programms

Ordnen Sie die Unternehmen basierend auf dem Einfluss Ihrer Marketingkampagnen und sehen Sie alle Daten des gesamten Buying Teams ein

Die Salesforce Integration ermöglicht Ihren Vertriebsmitarbeitern neue detailreiche Einblicke und lässt sich dennoch in bestehende Prozesse eingliedern

Ihre Vertriebsmitarbeiter können auf einfachste Weise ihre zugewiesenen Territorien priorisieren, weitere Kontakte ihrer Key Accounts finden und die präsentierten Informationen für die Kontaktaufnahme per Email oder Telefon nutzen

Senden Sie uns eine E-Mail an PriorityEngine@techtarget.com oder kontaktieren Sie heute [Hendrik Oellers, Sales Director, Germany](#), wenn Sie mehr zu Priority Engine erfahren wollen.

Über TechTarget

TechTarget (NASDAQ: TTGT) ist ein internationaler Demand Generation Anbieter und eine führende Data Intelligence Plattform für seriöse IT- und Hightech-Entscheidungsträger. Um zu lernen, wie Sie diese Entscheidungsträger mit Ihrem Marketing weltweit beeinflussen können, besuchen Sie unsere Internetseite techtarget.com/de und folgen Sie uns auf Twitter unter [@TechTarget](https://twitter.com/TechTarget).