

Was ist Marketing GPT?

Mit generativer KI einfach Kampagnen erstellen

Generative KI ist in aller Munde, doch viele wissen nicht, wie man sie optimal verwendet oder welche Vorteile sie bringt. Salesforce arbeitet stark daran, generative KI-Tools näher an die Kunden zu bringen und veröffentlicht am laufenden Band neue Produkte wie Marketing GPT.

Wie Marketing GPT ihr Marketing transformiert und Ihnen dabei hilft, automatisierte Kampagnen, Inhalte und Konversationen zu erstellen, erfahren Sie in diesem Wissensartikel.

Inhalt

Was ist Marketing GPT?	2
Was kann Marketing GPT?	2
Welche Funktionen hat Marketing GPT?	3
Wie können Marketing-Teams generative KI zu ihrem Nutzen verwenden?	3
Wie wird Marketing GPT verwendet?	5
Fazit	7
Kontakt	8

Was ist Marketing GPT?

Salesforce, eine führende CRM-Plattform, hat Marketing GPT als Teil seiner Einstein-KI-Funktionen eingeführt. Mit Marketing GPT will Salesforce Marketing Mitarbeitenden eine KI-gestützte Schnittstelle zur Verfügung stellen, die ihre Prozesse zur Kampagnenplanung, Zielgruppenansprache und Inhaltserstellung verbessert. Durch den Einsatz von Marketing GPT können Marketer ihre Arbeitsabläufe straffen, die Effizienz verbessern und ihren Kunden personalisierte und ansprechende Marketing-Erlebnisse bieten.

Marketing GPT ist eine neue Funktion von Salesforce, die generative KI-Funktionen nutzt, um Marketingmaßnahmen zu verbessern. Es ist Teil der breit angelegten Initiative von Salesforce, KI in seine Tool-Suite zu integrieren: die AI Cloud, die alle generativen KI Tools von Salesforce enthält, unter anderem auch Slack GPT und Einstein GPT.

Was kann Marketing GPT?

- Erstellung von Inhalten: Marketing GPT kann bei der Erstellung von Marketinginhalten wie E-Mail-Texten, Beiträgen für soziale Medien und mehr helfen. Es kann Vorschläge für Inhalte auf der Grundlage des bereitgestellten Kontexts generieren und so den Prozess der Inhaltserstellung rationalisieren.
- Skalierung von KI: Marketing GPT kann Sie bei der Skalierung Ihrer Marketingaktivitäten unterstützen, indem bestimmte Aufgaben automatisiert werden. Dazu gehören beispielsweise die Personalisierung von Inhalten für verschiedene Zielgruppensegmente oder die Optimierung von Marketingkampagnen auf der Grundlage von Datenanalysen.
- Konversationsschnittstelle: Marketing GPT kann mit den Nutzern auf eine dialogorientierte Art und Weise interagieren, wodurch es einfacher und intuitiver zu bedienen ist. Dies ist besonders nützlich für Aufgaben wie Kundenservice oder Benutzerbindung.
- Vertrauen: Salesforce hat betont, dass Marketing GPT so konzipiert ist, dass es partnerschaftlich mit den Nutzern zusammenarbeitet, aus ihren Eingaben lernt und mit der Zeit Vertrauen aufbaut. Das bedeutet, dass sich die KI an die spezifischen Bedürfnisse

Ihrer Marke anpassen kann und dazu beiträgt, ein personalisierteres Kundenerlebnis zu bieten.

Welche Funktionen hat Marketing GPT?

- **Segment Creation:** die automatisierte Segmenterstellung gibt Marketern die Möglichkeit, Zielgruppensegmente schnell zu erstellen und die Zielgruppenansprache mit natürlich klingenden Prompts und KI-gesteuerten Empfehlungen auf der Grundlage zuverlässiger Daten aus der Data Cloud zu verbessern.
- **E-Mail Content Creation:** mit der E-Mail-Contenterstellung wird der Schreibaufwand reduziert, da sie automatisch personalisierte E-Mails für verbesserte Tests und gesteigertes Engagement generieren kann.
- **Segment Intelligence for Data Cloud:** hiermit kann der Marketing-ROI verbessert werden, da die Intelligence automatisch Daten von Erstanbietern, Umsatzdaten und bezahlte Mediendaten von Drittanbietern miteinander verknüpft, um einen umfassenderen Überblick über das Engagement der Zielgruppe zu erhalten.
- **Rapid Identity Resolution, Segmentation und Engagement:** mit dieser Funktion können die richtigen Nachrichten zur richtigen Zeit zugestellt werden und Kundenidentitäten schnell zugeordnet werden. Segmente in der Data Cloud werden automatisch aktualisiert, um eine stets aktuelle Genauigkeit der Daten zu gewährleisten.
- **Typeface:** die generative KI-Content-Plattform Typeface kann kontextbezogene visuelle Assets für Multi-Channel-Kampagnen innerhalb von Marketing GPT erstellen und dabei die spezifischen Charakteristika, Style Guides und Messaging Style einer Marke berücksichtigen.

Wie können Marketing-Teams generative KI zu ihrem Nutzen verwenden?

Marketingteams können generative KI auf vielfältige Weise zu ihrem Vorteil nutzen. Generative KI bezieht sich auf die Nutzung künstlicher Intelligenz zur Erstellung oder Generierung neuer Inhalte, Ideen oder Designs. Durch die Nutzung der generativen KI können Marketingteams ihre

Kreativität steigern, Prozesse rationalisieren und ihrer Zielgruppe personalisierte Erlebnisse bieten. Hier sind einige Möglichkeiten, wie Marketingteams generative KI nutzen können:

- **Erstellung von Inhalten:** Generative KI kann Marketingteams bei der Erstellung hochwertiger und ansprechender Inhalte unterstützen. Sie kann zur automatischen Erstellung von Blogbeiträgen, Social-Media-Updates, E-Mail-Newslettern, Produktbeschreibungen und vielem mehr verwendet werden. Durch die Analyse vorhandener Inhalte und Benutzerpräferenzen kann generative KI originelle Inhalte erstellen, die den Markenrichtlinien entsprechen und die Zielgruppe ansprechen.
- **Design und Kreativität:** Generative KI kann ein wertvolles Werkzeug für den Designprozess sein. Sie kann auf der Grundlage bestimmter Eingabekriterien visuell ansprechende Grafiken, Logos und Illustrationen erzeugen. Designer können generative KI-Algorithmen nutzen, um verschiedene Designmöglichkeiten schnell zu erkunden und so Zeit und Mühe zu sparen. Sie kann auch bei der Erstellung personalisierter Designs helfen, die auf einzelne Kunden zugeschnitten sind, wie z. B. maßgeschneiderte Verpackungen oder personalisierte Benutzeroberflächen.
- **Kundeneinblicke und Personalisierung:** Generative KI kann große Mengen von Kundendaten analysieren, um aussagekräftige Erkenntnisse und Muster zu gewinnen. Durch die Verarbeitung von Kundenpräferenzen, Kaufhistorie und demografischen Informationen können Marketingteams personalisierte Empfehlungen und Angebote erstellen. Auf diese Weise können Marketingspezialisten zielgerichtete und relevante Inhalte, Werbung und Produktvorschläge bereitstellen, die die Kundenzufriedenheit erhöhen und die Konversionsrate steigern.
- **Optimierung von Werbekampagnen:** Generative KI kann Werbekampagnen optimieren, indem sie mehrere Anzeigenvarianten erstellt und diese mit verschiedenen Zielgruppensegmenten testet. Durch die Analyse von Nutzerreaktionen, Engagement-Metriken und Konversionsraten können KI-Algorithmen die effektivsten Anzeigenvarianten, Überschriften und visuellen Elemente identifizieren. Dieser iterative Prozess ermöglicht es Marketingteams, ihre Kampagnen zu verfeinern und ihre Ressourcen effizienter zu verteilen.
- **Chatbots und Kundenservice:** Generative KI kann konversationelle Agenten, wie z. B. Chatbots, zur Unterstützung von Kunden in Echtzeit einsetzen. Durch den Einsatz von natürlicher Sprachverarbeitung und maschinellem Lernen können Chatbots

Kundenanfragen verstehen und entsprechende Antworten geben. Generative KI ermöglicht es Chatbots, menschenähnliche Antworten zu generieren, was die Kundenerfahrung verbessert und die Reaktionszeit verkürzt.

- **Marktforschung und Trendanalyse:** Generative KI kann riesige Datenmengen aus verschiedenen Quellen wie sozialen Medien, Nachrichtenartikeln und Marktberichten analysieren, um aufkommende Trends und Verbraucherpräferenzen zu erkennen. Marketingteams können diese Informationen nutzen, um datengestützte Strategien zu entwickeln, Produktangebote zu verfeinern und Marktanforderungen zu antizipieren.
- **A/B-Tests und -Optimierung:** Generative KI kann A/B-Tests automatisieren, indem sie verschiedene Varianten von Marketing-Assets wie Landing Pages, E-Mail-Betreffzeilen oder Call-to-Action-Schaltflächen generiert und vergleicht. Durch kontinuierliches Testen und Optimieren dieser Elemente können Marketingteams die Konversionsraten erhöhen, die Benutzererfahrung verbessern und die Kampagnenleistung maximieren.

Wie wird Marketing GPT verwendet?

Marketing GPT wird fließend in die Salesforce Marketing Cloud eingebaut und hilft dort direkt, Prozesse zu optimieren und intelligente Unterstützung anzubieten.

Die Marketing Cloud hat auch vor Marketing GPT schon künstliche Intelligenz zur Unterstützung von Marketing Teams verwendet, dazu zählen unter anderem folgende Anwendungsmöglichkeiten:

- **Prädiktive Analysen:** KI-Algorithmen in der Marketing Cloud können große Mengen von Kundendaten analysieren, um Muster, Trends und Korrelationen zu erkennen. Durch den Einsatz von Predictive Analytics können Marketer Einblicke in das Kundenverhalten gewinnen, z. B. in die Kaufwahrscheinlichkeit, die Abwanderungsneigung oder die bevorzugten Kanäle. Anhand dieser Informationen können Marketer ihre Kampagnen und Botschaften auf bestimmte Kundensegmente zuschneiden, was zu gezielteren und effektiveren Marketingmaßnahmen führt.

- **Personalisierung:** Die KI-gestützte Personalisierung ist eine Kernfunktion der Salesforce Marketing Cloud. Durch die Nutzung von KI-Algorithmen können Marketer Inhalte, Angebote und Empfehlungen dynamisch auf einzelne Kunden zuschneiden. Das System analysiert Kundenattribute, Verhalten und historische Daten, um personalisierte Erlebnisse über verschiedene Kanäle wie E-Mail, Mobile, Web und Social Media bereitzustellen. Dieses Maß an Personalisierung hilft Marketingfachleuten, engere Kundenbeziehungen aufzubauen und die Kundenbindung zu erhöhen.
- **Journey Builder und Automatisierung:** Der Journey Builder der Salesforce Marketing Cloud nutzt KI, um Customer Journeys zu automatisieren und zu optimieren. Marketingexperten können individuelle, kanalübergreifende Journeys erstellen, die auf der Grundlage von Kundeninteraktionen und -verhalten ausgelöst werden. KI-Algorithmen analysieren Kundendaten in Echtzeit, um die relevantesten und zeitnahen Aktionen in jeder Phase der Reise zu bestimmen und sicherzustellen, dass Kunden während ihrer gesamten Beziehung zur Marke personalisierte Nachrichten und Angebote erhalten.
- **E-Mail-Marketing-Optimierung:** KI-gesteuerte Tools in der Marketing Cloud können E-Mail-Marketingkampagnen durch die Optimierung von Betreffzeilen, Inhalten und Versandzeiten verbessern. Das System kann historische E-Mail-Beteiligungsdaten und Kundenattribute analysieren, um die effektivsten Betreffzeilen, Inhaltsvarianten und optimalen Sendezeiten für verschiedene Kundensegmente zu empfehlen. Auf diese Weise können Marketingspezialisten die Öffnungsraten, die Klickraten und die Gesamtleistung der Kampagne maximieren.
- **Werbung in sozialen Medien:** Die KI-Funktionen der Marketing Cloud können die Werbung in sozialen Medien verbessern, indem sie die richtige Zielgruppe mit relevanten Inhalten ansprechen. Durch die Analyse von Kundendaten, dem Verhalten in sozialen Medien und der Kampagnenleistung können KI-Algorithmen hochwertige Zielgruppensegmente identifizieren und automatisch das Anzeigen-Targeting und die Gebotsstrategien optimieren. Auf diese Weise können Vermarkter personalisiertere und wirkungsvollere Social-Media-Kampagnen durchführen.

- Kundeneinblicke und Analysen: Die Salesforce Marketing Cloud nutzt KI-gesteuerte Analysetools, um Vermarktern umfassende Einblicke in die Kampagnenleistung, das Kundenengagement und den ROI zu geben. KI-Algorithmen analysieren Daten aus verschiedenen Touchpoints und Kanälen, um verwertbare Erkenntnisse und Trends zu ermitteln. So können Marketer datengestützte Entscheidungen treffen, die Effektivität von Kampagnen messen und Marketingstrategien im Laufe der Zeit verfeinern.

Fazit

Marketing GPT ist ein kraftvolles Tool, das mithilfe generativer KI die Arbeit von Marketing-Teams optimiert und Benutzererfahrungen noch persönlicher und zielgerichteter gestaltet. Die Kampagnenplanung, Zielgruppenansprache und Inhaltsgenerierung werden einfacher und Marketing-Teams können effizienter arbeiten. Marketing GPT in der Marketing Cloud ist nur ein Teil der großen Auswahl an generativen KI-Tools, die Salesforce bald auf den Markt bringt, die AI Cloud und alle ihre Bestandteile wird die Salesforce-Welt revolutionieren.

Weitere Informationen über Marketing GPT finden Sie hier:

https://www.salesforce.com/news/press-releases/2023/06/07/marketing-commerce-gpt-news/?utm_campaign=amer_cbaw&utm_content=Salesforce%2Csalesforce &utm_medium=organic_social &utm_source=facebook%2Clinkedin%2Ctwitter

Kontakt

Haben wir Ihr Interesse geweckt?

Seit 2002 unterstützen wir unsere Kunden bei der Einführung und Anpassung von Salesforce auf individuelle Unternehmensbedürfnisse. Mit dieser Erfahrung können wir sicher auch Ihnen ein zuverlässiger Partner sein. Ob Konzern, Mittelstand oder KMU – wir kennen die Herausforderungen in vielen Branchen und entwickeln auch für Sie die optimale Lösung.

Nehmen Sie mit uns Kontakt auf:

Comselect Gesellschaft für Relationship Management mbH

Bernd Bittner, Sales Director CRM Services

Telefon: 0621 / 76133 500

Email: info@comselect.de

Web: <https://comselect.de>

Wir über uns.

comselect ist ein inhabergeführtes Unternehmen mit Hauptsitz in Mannheim und Niederlassung in Augsburg. Unsere Experten aus den Bereichen CRM Consulting, künstliche Intelligenz, digitales Marketing und Prozesse haben sich auf die Umsetzung komplexer Projekte, von der strategischen CRM Beratung, über die Konzeption bis zur Umsetzung, spezialisiert. Seit 2002 sind wir der führende Partner für den deutschen Mittelstand. Unser Branchenschwerpunkt ist die herstellende Industrie. Unsere Berater treffen Sie in Hamburg, Berlin, Düsseldorf, Frankfurt, München, Stuttgart.