ACCOUNT-BASED MARKETING

Veröffentlicht am 17. November 2025 von Marie

Account-Based Marketing ist eine Marketingstrategie, bei der Unternehmen nicht breite Zielgruppen ansprechen, sondern gezielt einzelne, besonders wertvolle Firmenkunden („Accounts"). Inhalte, Kampagnen und Angebote werden individuell auf die Bedürfnisse dieser Kunden zugeschnitten. ABM stärkt die Kundenbeziehung, erhöht Abschlussquoten und sorgt für effizientere Marketingressourcen.

Beispiel
Ein Softwareanbieter identifiziert zehn besonders wichtige Zielunternehmen. Für jedes entwickelt er personalisierte Inhalte, Landingpages und individuelle Outreach-Kampagnen, um Entscheider direkt anzusprechen.