

# Pardot Starter Paket: Dienstleistungspaket zur Grundkonfiguration von Pardot B2B Marketing Automation

Sie sind reif für den nächsten CRM Schritt und möchten die **Zusammenarbeit** zwischen **Vertrieb und Marketing** rund um Lead Generierung weiter **optimieren**, dabei Medienbrüche vermeiden und die Vertriebspipeline schneller ausbauen können?

Dann nutzen Sie unser **Pardot Starter Paket** für die **Basis-Einführung von Salesforce Pardot** als Fundament für ein erfolgreiches digitales B2B Marketing und Automatisierung Ihrer Vertriebs- und Marketingprozesse auf Basis der Salesforce CRM Plattform.

Mit unserem Pardot Starter Paket helfen wir Ihnen bei der Implementierung von Salesforce Pardot im Zusammenspiel mit der Salesforce Plattform. Profitieren Sie von der langjährigen Projekterfahrung unserer zertifizierten Pardot Consultants bei der Einführung von Salesforce Pardot in Ihrem Unternehmen.

## Unsere Pardot Starter Leistungen im Überblick:



KOMPONENTE	
<b>PHASE 0</b>	
factory42 Checkliste zur Vorbereitung Projektstart und Koordination (ca. 2 Std, Webmeeting) Bedarfsanalyse und Beratung (ca. 4 Std, Webmeeting) Implementierungsplan	✓ ✓ ✓ ✓
<b>TECHNISCHES GRUNDSETUP PARDOT</b>	
Pardot Paket Installation & Anpassungen in Salesforce Mapping von Lead und Contact Feldern mit Pardot Feldern* Einrichtung User Sync Einrichtung Kampagne für Web Tracking Einrichtung Prospect Sync Einrichtung Standard Lead Scoring  Weiteres Setup durch Kunde: Implementierung Tracking & Domains für Landing Pages & E-Mail Versand	✓ ✓ ✓ ✓ ✓ ✓
<b>DOUBLE OPT-IN PROZESS**</b>	
Implementierung oder Anbindung Kontakt-/Newsletter-Formular Implementierung DOI Automationen Einrichtung Unsubscribe Seite	✓ ✓ ✓
<b>KAMPAGNEN &amp; AUTOMATION ENABLEMENT***</b>	
Gemeinsame Umsetzung einer Newsletter Kampagne Gemeinsame Umsetzung einer Event Journey	✓ ✓
<b>MARKETING ASSETS</b>	
factory42 Pardot Template Paket: 1 responsive E-Mail Template und 2 Landing Page Templates inkl. Anpassung der Farben, Logos sowie Header gemäß CI	✓
<b>MARKETING ANALYTICS</b>	
Einrichtung Engagement History Dashboard in Salesforce Basis Setup B2B Marketing Analytics App	✓ ✓
<b>TRAINING</b>	
factory42 Standard Pardot Key User Training (ca. 8 Std. Webmeeting, maximal 5 TeilnehmerInnen)	✓
<b>SUPPORT</b>	
Begleitung des Pardot Key Users/Admins in den ersten 4 Wochen nach Pardot Go-Live mit maximal 6 einstündigen 1:1 Sessions	✓
<b>PREIS (gesamt)</b>	Auf Anfrage

Annahme: Die Salesforce Sales Cloud oder Service Cloud ist bereits implementiert.

Weitere Hinweise:

\* Implementierung Feld Mapping für bis zu 20 Felder pro Objekt inkludiert.

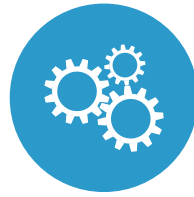
\*\* Kunde stellt notwendige Assets bereit. Der für den DOI-Prozess erforderliche Content wird vom Kunden selbst aufbereitet.

\*\*\* Kampagnen & Automation Enablement: Unterstützung beim Set-Up der Kampagne/Journey in maximal 2 Sprachen inkludiert. Gemeinsame Implementierung einer maximal 4-stufigen Event-Journey inkludiert. Der Kunde stellt die zur Implementierung der Newsletter Kampagne und Event Journey notwendigen Marketing Assets bereit.

## Das bieten wir Ihnen in unserem Pardot Starter Paket:



Bedarfsanalyse und  
Implementierungsplan



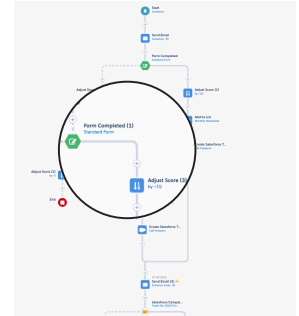
Technisches  
Grundsetup  
Pardot und Salesforce



factory42 Pardot  
Template Paket für Ihren  
Pardot Schnellstart



Experten-Beratung bei Ihrer  
ersten Newsletter  
Kampagne und Event  
Journey



Beispiel: Automatisierte Lead  
Nurturing Kampagnen entlang  
der Buyers Journey als  
Beschleuniger für die  
Vertriebspipeline



Key User Training mit einem  
zertifizierten  
Pardot Experten



1:1 Key User  
Support-Sessions nach  
Go-Live



Grundeinrichtung  
Marketing Analytics

## factory42 GmbH

## Ihre Ansprechpartnerin

Balanstraße 73  
Haus 19, 1. OG  
81541 München

Telefon: +49 89 8780 676 0  
E-Mail: info@factory42.com



Veronika Schmatz  
Key Account Managerin



[www.factory42.com/marketing-automation](http://www.factory42.com/marketing-automation)