



# MARKETING AUTOMATION VERGELIJKEN



# INHOUDSOPGAVE

- 03** Introductie
- 04** Wat betekenen de cijfers?
- 05** Act-On
- 07** Active Campaign
- 09** Hubspot
- 11** Oracle
- 13** Marketo
- 15** Salesforce Pardot
- 17** Sharpspring
- 19** Net-Results
- 21** Klanttevredenheid

# INTRODUCTIE

## 8 MARKETING AUTOMATION TOOLS

Marketeers die hebben besloten dat er een marketing automation pakket nodig is om hun content strategie en andere online marketing activiteiten te ondersteunen staan voor een lastige keus: welk marketing automation software pakket kies ik? Er zijn honderden soorten software beschikbaar maar welk pakket is het juiste voor jouw organisatie? In deze whitepaper worden verschillende marketing automation pakketten met elkaar vergeleken.

## BEOORDELING

Waarop beoordelen wij marketing automation software?

- E-Mailmarketing
- Online marketing
- Lead management

- Campaign management
- Social media
- Reporting & Analytics

## INVLOED

Wat heeft invloed op jouw keuze?

1. Benodigde features
2. Grootte organisatie/marketingafdeling
3. Support vraag/aanbod
4. Integratie mogelijkheden
5. Prijs

## VERGELIJKING

Welke marketing automation software vergelijken we?



ActiveCampaign >



ORACLE®





# WAT BETEKENEN DE CIJFERS?

Bij elk marketing automation softwarepakket geven we een 'cijferlijst'. Hoe komen we aan de cijfers en wat betekenen ze?

De cijfers zijn gebaseerd op de specificaties en reviews van G2crowd, GetApp, Capterra en de leverancier zelf. De reviewsites identificeren in totaal zo'n 112 functionaliteiten. Des te uitgebreider de mogelijkheden van het softwarepakket, des te hoger het aantal functionaliteiten. De klantreviews van G2crowd, GetApp en Capterra hebben we samengevoegd tot een gecombineerde cijfer op een schaal van 1 tot en met 10.

Waar mogelijk geven we aan hoeveel API calls op een dag aangeropen kunnen worden. Verder geven we middels het aantal integraties aan met hoeveel andere softwarepakketten de gereviewde marketingautomationsoftware kan koppelen. Ook geven we aan of er met Zapier gekoppeld kan worden. Tot slot geven we een prijsindicatie op basis van 2.500/3.000 contacten aan. Cijfers zijn gebaseerd op prijzen en waarderingen van januari 2021.



## DE VOOR- EN NADELEN VAN ACT-ON

Act-On Software is een software-as-a-service product voor marketing automation. Het is gevestigd in Portland, Oregon. Het bedrijf is opgericht in 2008 en heeft wereldwijd 3.000 klanten. Act-On is geschikt voor kleine tot middel-grote bedrijven. Act-On is heel flexibel in te richten en voor de meeste complexe processen is een automatische handeling te maken. Dit is uniek in vergelijking met andere platformen. Wil je met name van basic en standaard features gebruik maken, dan kan de flexibiliteit als omslachtig worden ervaren.

### VOORDELEN

- + Het werkt intuïtief
- + Het is zeer flexibel in te richten voor de meeste complexe organisaties en processen
- + Het is gemakkelijk te integreren met andere tools
- + Het is eenvoudig om e-mail templates te creëren
- + Gebruik van machine learning in 'Adaptive sending'
- + Vrij snel operationeel
- + Goede e-mail deliverability

### NADELEN

- Door de flexibiliteit iets minder user friendly in vergelijking met andere tools
- De rapportages zijn vrij beperkt en redelijk oppervlakkig
- Bij grote hoeveelheid data heeft Act-On soms moeite met het tonen van de data. Je krijgt dan vrij lang een verwerkingsanimatiegifje te zien.
- Vergeleken met een aantal andere pakketten is Act-On prijziger.

|  |  |
|--|--|
| <b>Marketing Automation</b>  |  |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>A/B Testing</li> <li>Customizable CTAs</li> <li>Dynamic Content</li> <li>Lead Scoring</li> <li>Search Marketing</li> <li>Social Marketing</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>Analytics/ROI Tracking</li> <li>Drip Campaigns</li> <li>Landing Pages/Web Forms</li> <li>Sales Intelligence</li> <li>Segmentation</li> <li>Website Visitor Tracking</li> </ul>          |
| <b>Account Based Marketing</b>   |  |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>Analytics</li> <li>Customer Segmentation</li> <li>Lead Nurturing</li> <li>Progress Tracking</li> <li>Target Account Identification</li> </ul>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>Campaign Personalization</li> <li>Engagement Monitoring</li> <li>Lead Scoring</li> <li>Prospecting Tools</li> </ul>   |
| <b>Campaign Management</b>   |  |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>Channel Management</li> <li>Email Marketing</li> <li>Lead Management</li> </ul>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>Contact Database</li> <li>Event Triggered Actions</li> <li>Multi-Campaign</li> </ul>  |
| <b>Email Marketing</b>   |  |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>A/B Testing</li> <li>CAN SPAM Compliance</li> <li>Drip Campaigns</li> <li>Event Triggered Email</li> <li>Landing Pages/Web Forms</li> <li>Mobile Optimized Emails</li> <li>Subscriber Management</li> <li>WYSIWYG Email Editor</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>Auto-Responders</li> <li>Customer Surveys</li> <li>Dynamic Content</li> <li>Image Library</li> <li>List Management</li> <li>Reporting/Analytics</li> <li>Template Management</li> </ul> |
| <b>Landing Page</b>  |  |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>A/B Testing</li> <li>Customizable Templates</li> <li>Form Builder</li> <li>Responsive</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>Analytics</li> <li>Drag &amp; Drop</li> <li>Real Time Editing</li> <li>SEO Management</li> </ul>  |
| <b>Lead Capture</b>  |  |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>Business Card/Badge Scanning</li> <li>Data Extraction</li> <li>Lead Notifications</li> <li>Lead Qualification</li> <li>Online Forms</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>Dashboard</li> <li>Lead Distribution</li> <li>Lead Nurturing</li> <li>Lead Scoring</li> </ul>   |
| <b>Lead Generation</b>   |  |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>Contact Database</li> <li>Lead Capture</li> <li>Lead Nurturing</li> <li>Lead Segmentation</li> <li>Pipeline Management</li> </ul>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>Data Import/Export</li> <li>Lead Database Integration</li> <li>Lead Scoring</li> <li>Lead Verification/Validation</li> <li>Prospecting Tools</li> </ul>                                 |
| <b>Lead Management</b>   |  |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>Campaign Management</li> <li>Lead Capture</li> <li>Lead Nurturing</li> <li>Lead Segmentation</li> <li>Prospecting Tools</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>Interaction Tracking</li> <li>Lead Distribution</li> <li>Lead Scoring</li> <li>Pipeline Management</li> <li>Source Tracking</li> </ul>  |
| <b>Lead Nurturing</b>  |  |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>A/B Testing</li> <li>Drip Campaigns</li> <li>Lead Notifications</li> <li>Lead Segmentation</li> <li>Personalization</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>Campaign Management</li> <li>Lead Capture</li> <li>Lead Scoring</li> <li>Performance Metrics</li> <li>Pipeline Management</li> </ul>  |



**89**  
**FUNCTIONALITEITEN**

**8,29 / 10**  
**KLANTREVIEW**

**€745 / 2.500 contacten**  
**PRIJS**



## **DIE VOOR- EN NADELEN VAN ACTIVE CAMPAIGN**

ActiveCampaign is een e-mailmarketing/marketing automation tool en CRMsoftwareplatform voor kleine tot middelgrote bedrijven en is gevestigd in Chicago, Illinois. Het is in 2003 opgericht en heeft wereldwijd 50.000 klanten.

### **VOORDELEN**

- + Het werkt intuïtief
- + De prijs is relatief laag (instapmodel vanaf \$49,00 per maand)
- + Het is gemakkelijk te integreren met andere tools
- + Goede en snelle support
- + Heeft een ingebouwde CRM
- + Integratie met Zapier
- + Gedegen rapportages. Duurdere versies hebben purchase tracking voor ecommerce zoals Shopify en WooCommerce
- + Active Campaign biedt een gratis migratie optie indien je wilt overstappen.

### **NADELEN**

- CRM en e-mail builder qua design gedateerd
- Weinig voorbeeld templates
- De interface kan soms erg sloom zijn
- Veel functies op redelijk niveau, maar blinkt in weinig functies echt uit
- De software is minder flexibel voor het inrichten van complexe processen en staat vrij vast qua mogelijkheden



# ACTIVE CAMPAIGN

| Customer Relationship Management   |                             |
|------------------------------------|-----------------------------|
| ✔ Calendar/Reminder System         | ✘ Document Storage          |
| ✔ Email Marketing                  | ✘ Internal Chat Integration |
| ✘ Lead Generation                  | ✔ Lead Scoring              |
| ✔ Marketing Automation Integration | ✔ Mobile Access             |
| ✘ Quotes/Proposals                 | ✔ Segmentation              |
| ✔ Social Media Integration         | ✔ Task Management           |
| ✘ Territory Management             |                             |

| Email Marketing           |                       |
|---------------------------|-----------------------|
| ✔ A/B Testing             | ✔ Auto-Responders     |
| ✔ CAN SPAM Compliance     | ✘ Customer Surveys    |
| ✔ Drip Campaigns          | ✔ Dynamic Content     |
| ✔ Event Triggered Email   | ✔ Image Library       |
| ✔ Landing Pages/Web Forms | ✔ List Management     |
| ✔ Mobile Optimized Emails | ✔ Reporting/Analytics |
| ✔ Subscriber Management   | ✔ Template Management |
| ✔ WYSIWYG Email Editor    |                       |

| Marketing Automation |                            |
|----------------------|----------------------------|
| ✔ A/B Testing        | ✔ Analytics/ROI Tracking   |
| ✔ Customizable CTAs  | ✔ Drip Campaigns           |
| ✔ Dynamic Content    | ✔ Landing Pages/Web Forms  |
| ✔ Lead Scoring       | ✘ Sales Intelligence       |
| ✘ Search Marketing   | ✔ Segmentation             |
| ✔ Social Marketing   | ✔ Website Visitor Tracking |

**203**  
**FUNCTIONALITEITEN**

**9,20 / 10**  
**KLANTREVIEW**

**€107 / 2.500 contacten**  
**PRIJS**





## DE VOOR- EN NADELEN VAN HUBSPOT

HubSpot is een ontwikkelaar en marketeer van softwareproducten voor marketing en sales. De producten en services zijn bedoeld om tools te bieden voor marketing via sociale media, contentbeheer, webanalyse en zoekmachine optimalisatie. Het is in 2006 opgericht en heeft inmiddels meer dan 50.000 klanten over de hele wereld. HubSpot richt zich met name op kleine en middelgrote bedrijven.

### VOORDELEN

- + Het is gebruiksvriendelijk en werkt intuïtief
- + Er is goede support
- + Het is een all-in-one oplossing incl. CRM, CMS en service tool
- + Je kunt van enkele functies al gratis gebruik maken
- + Ze hebben een uitgebreide kennisbank op het gebied van inbound marketing

### NADELEN

- Er bestaat betere externe software die echt excelleren ten opzichte wanneer je HubSpot als all-in-one software gebruikt
- De waardevolle functies van HubSpot zijn voor kleine en middelgrote organisaties relatief duur
- A/B testen en marketing flows alleen mogelijk in de duurdere abonnementen
- Bij groei stijgt de prijs van Hubspot sterk

## Email Marketing

- ✓ A/B Testing
- ✓ CAN SPAM Compliance
- ✓ Drip Campaigns
- ✓ Event Triggered Email
- ✓ Landing Pages/Web Forms
- ✓ Mobile Optimized Emails
- ✓ Subscriber Management
- ✓ WYSIWYG Email Editor
- ✓ Auto-Responders
- ✓ Customer Surveys
- ✓ Dynamic Content
- ✓ Image Library
- ✓ List Management
- ✓ Reporting/Analytics
- ✓ Template Management

## Blog

- ✓ Analytics
- ✓ Comment Moderation
- ✓ Group Posting
- ✓ Search
- ✓ Collaborative Writing
- ✓ File Sharing
- ✓ Post Management
- ✓ WYSIWYG Rich Text Editing

## Landing Page

- ✓ A/B Testing
- ✓ Customizable Templates
- ✓ Form Builder
- ✓ Responsive
- ✓ Analytics
- ✓ Drag & Drop
- ✓ Real Time Editing
- ✓ SEO Management

## Lead Generation

- ✓ Contact Database
- ✓ Lead Capture
- ✓ Lead Nurturing
- ✓ Lead Segmentation
- ✓ Pipeline Management
- ✓ Data Import/Export
- ✓ Lead Database Integration
- ✓ Lead Scoring
- ✓ Lead Verification/Validation
- ✓ Prospecting Tools

## Marketing Automation

- ✓ A/B Testing
- ✓ Customizable CTAs
- ✓ Dynamic Content
- ✓ Lead Scoring
- ✓ Search Marketing
- ✓ Social Marketing
- ✓ Analytics/ROI Tracking
- ✓ Drip Campaigns
- ✓ Landing Pages/Web Forms
- ✗ Sales Intelligence
- ✓ Segmentation
- ✓ Website Visitor Tracking

## SEO

- ✓ A/B Testing
- ✓ Competitor Analysis
- ✓ Dashboard
- ✓ Keyword Rank Tracking
- ✓ Link Management
- ✗ Mobile Keywords
- ✓ Auditing
- ✓ Content Management
- ✓ Google Analytics Integration
- ✓ Keyword Research Tools
- ✗ Localization

## Social Media Marketing

- ✓ Analytics
- ✓ Contact Management
- ✓ Conversion Tracking
- ✗ Keyword Filtering
- ✓ Post Scheduling
- ✓ Automated Publishing
- ✓ Content Management
- ✓ Customer Targeting
- ✓ Multi-Account Management



# HUBSPOT

**145**  
**FUNCTIONALITEITEN**

**8,88 / 10**  
**KLANTREVIEW**

**€613 / 2.000 contacten**  
**PRIJS**



## **DE VOOR- EN NADELEN VAN ORACLE**

Vooraanstaand demand-generation, e-mailmarketing en engagement platform. Eloqua - dat door het Amerikaanse softwarebedrijf Oracle was opgekocht en toegevoegd werd aan de Oracle Marketing Cloud - was een van de eerste bedrijven die marketing automation aanbood en heeft wereldwijd 10.000 klanten. Eloqua scoort hoog in vergelijksonderzoeken op gebied van strategie, met de hoogste score op het gebied van visie, go-to-market, product roadmap en innovatieagenda. Eloqua is typisch een product voor Enterprise organisaties, zoals American Express, Sony en LinkedIn.

### **VOORDELEN**

- + Krachtige en intuïtieve visual campaign builder
- + Hypersite Builder - snel gepersonaliseerde microsites bouwen middels dynamic user content
- + Veel integratiemogelijkheden met meer dan 500 derde-partijplatformen
- + Sterke reputatie

### **NADELEN**

- De tool is duur
- Lange implementatietrajecten
- Geen standaard integratie met Google Ads



# ORACLE (ELOQUA)

## Marketing Automation

- |   |  |
|---|--|
| <input checked="" type="checkbox"/> A/B Testing       | <input checked="" type="checkbox"/> Analytics/ROI Tracking   |
| <input checked="" type="checkbox"/> Customizable CTAs | <input checked="" type="checkbox"/> Drip Campaigns           |
| <input checked="" type="checkbox"/> Dynamic Content   | <input checked="" type="checkbox"/> Landing Pages/Web Forms  |
| <input checked="" type="checkbox"/> Lead Scoring      | <input checked="" type="checkbox"/> Sales Intelligence       |
| <input checked="" type="checkbox"/> Search Marketing  | <input checked="" type="checkbox"/> Segmentation             |
| <input checked="" type="checkbox"/> Social Marketing  | <input checked="" type="checkbox"/> Website Visitor Tracking |

**41**  
**FUNCTIONALITEITEN**

**7,65 / 10**  
**KLANTREVIEW**

**vanaf €4.000**  
**PRIJS**



# ADOBE MARKETO

## DE VOOR- EN NADELEN VAN **ADOBE MARKETO**

Marketo, an Adobe company is een Amerikaans softwarebedrijf met hoofdkantoor in San Mateo, California. Op dit moment zijn er ruim 50.000 organisaties die werken met Marketo. Marketo ontwikkelt en verkoopt software voor marketing automation voor Account Based Marketing en andere marketingdiensten. Ook Marketo scoort hoog in vooraanstaande externe onderzoeken op gebied van strategie en visie. Marketo is in 2019 niet voor niets door Adobe gekocht. Adobe ziet Marketo als een voorloper en leider in het Marketing Automation landschap.

### VOORDELEN

- + Het is gebruiksvriendelijk en werkt intuïtief
- + Het helpt marketeers efficiënt en effectief te werken
- + Marketo biedt excellente rapportages
- + Marketo ondersteunt organisaties met meerdere business units of vestigingen, lokaal of wereldwijd
- + Marketo biedt veel templates en standaard programma's

### NADELEN

- Door de vele mogelijkheden, kan de set-up als complex worden ervaren
- Om Marketo goed in te richten, zijn development skills gewenst



# ADOBE MARKETO

**94**  
**FUNCTIONALITEITEN**

**8,25 / 10**  
**KLANTREVIEW**

**vanaf €3.195**  
**PRIJS**

| Marketing Automation                                  |  |
|---|--|
| <input checked="" type="checkbox"/> A/B Testing       | <input checked="" type="checkbox"/> Analytics/ROI Tracking   |
| <input checked="" type="checkbox"/> Customizable CTAs | <input checked="" type="checkbox"/> Drip Campaigns           |
| <input checked="" type="checkbox"/> Dynamic Content   | <input checked="" type="checkbox"/> Landing Pages/Web Forms  |
| <input checked="" type="checkbox"/> Lead Scoring      | <input checked="" type="checkbox"/> Sales Intelligence       |
| <input checked="" type="checkbox"/> Search Marketing  | <input checked="" type="checkbox"/> Segmentation             |
| <input checked="" type="checkbox"/> Social Marketing  | <input checked="" type="checkbox"/> Website Visitor Tracking |

| All-in-One Marketing  |   |
|---|---|
| <input checked="" type="checkbox"/> Behavior Analytics      | <input checked="" type="checkbox"/> Dynamic Content |
| <input checked="" type="checkbox"/> Landing Pages/Web Forms | <input checked="" type="checkbox"/> Lead Management |
| <input checked="" type="checkbox"/> Lead Nurturing          | <input checked="" type="checkbox"/> List Management |
| <input checked="" type="checkbox"/> Multi-Channel Marketing |   |

| Lead Management   |  |
|---|--|
| <input checked="" type="checkbox"/> Campaign Management | <input checked="" type="checkbox"/> Interaction Tracking |
| <input checked="" type="checkbox"/> Lead Capture        | <input checked="" type="checkbox"/> Lead Distribution    |
| <input checked="" type="checkbox"/> Lead Nurturing      | <input checked="" type="checkbox"/> Lead Scoring         |
| <input checked="" type="checkbox"/> Lead Segmentation   | <input checked="" type="checkbox"/> Pipeline Management  |
| <input checked="" type="checkbox"/> Prospecting Tools   | <input checked="" type="checkbox"/> Source Tracking      |

| Sales Force Automation                                     |   |
|--|---|
| <input checked="" type="checkbox"/> Call Management        | <input checked="" type="checkbox"/> Campaign Management   |
| <input checked="" type="checkbox"/> Channel Management     | <input checked="" type="checkbox"/> Commission Management |
| <input checked="" type="checkbox"/> Contact Management     | <input checked="" type="checkbox"/> Contract Management   |
| <input checked="" type="checkbox"/> Customer Database      | <input checked="" type="checkbox"/> Email Marketing       |
| <input checked="" type="checkbox"/> Field Sales Management | <input checked="" type="checkbox"/> Lead Management       |
| <input checked="" type="checkbox"/> Opportunity Management | <input checked="" type="checkbox"/> Performance Metrics   |
| <input checked="" type="checkbox"/> Proposal Generation    | <input checked="" type="checkbox"/> Referral Tracking     |
| <input checked="" type="checkbox"/> Sales Forecasting      | <input checked="" type="checkbox"/> Territory Management  |



## **DE VOOR- EN NADELEN VAN SALESFORCE PARDOT**

Met Pardot combineer je de kracht van B2B marketing automation en een van 's wereld beste CRM-systemen om leads te creëren, onderhouden en je pijplijn te vullen. Salesforce Pardot is in 2000 opgericht als Exact-Target en in 2014 gekocht door Salesforce. Pardot heeft wereldwijd 33.000 klanten. Het is een geschikt platform voor Enterprise organisaties.

### **VOORDELEN**

- + Het is gebruiksvriendelijk en werkt intuïtief
- + De user interface ziet er modern uit
- + Support is snel en vergeleken met andere aanbieders erg flexibel
- + Er zijn geen additionele kosten naast het maandbedrag

### **NADELEN**

- Support is langzaam
- Templates zijn niet zo flexibel. Eigen html code gebruiken vergt veel tweaks



# SALESFORCE PARDOT

**47**  
**FUNCTIONALITEITEN**

**8,78 / 10**  
**KLANTREVIEW**

**€4.000 /**  
**10.000 contacten**  
**PRIJS**

## Marketing Automation

- ✓ A/B Testing
- ✓ Customizable CTAs
- ✓ Dynamic Content
- ✓ Lead Scoring
- ✓ Search Marketing
- ✓ Social Marketing
- ✓ Analytics/ROI Tracking
- ✓ Drip Campaigns
- ✓ Landing Pages/Web Forms
- ✓ Sales Intelligence
- ✓ Segmentation
- ✓ Website Visitor Tracking

## Email Marketing

- ✓ A/B Testing
- ✓ CAN SPAM Compliance
- ✓ Drip Campaigns
- ✓ Event Triggered Email
- ✓ Landing Pages/Web Forms
- ✓ Mobile Optimized Emails
- ✓ Subscriber Management
- ✓ WYSIWYG Email Editor
- ✓ Auto-Responders
- ✓ Customer Surveys
- ✓ Dynamic Content
- ✓ Image Library
- ✓ List Management
- ✓ Reporting/Analytics
- ✓ Template Management

## Forms Automation

- ✓ Access Controls/Permissions
- ✓ Collaboration
- ✓ Forms Creation & Design
- ✓ Process/Workflow Automation
- ✓ Archiving & Retention
- ✓ Drag & Drop
- ✓ Full Text Search
- ✓ Version Control





## DE VOOR- EN NADELEN VAN SHARPSRING

Sharpspring is in 1998 opgericht en heeft haar hoofdkantoor in Gainesville, Florida. Sharpspring is beschikbaar voor kleine en middelgrote bedrijven. Het is een echte prijsvechter, want voor 400 euro per maand heb je al een uitgebreide licentie. Qua prijs kwaliteit verhouding lijkt dit pakket vaak als een van de besten uit de test te komen. Toch vinden we nergens zoveel negatieve reviews als bij Sharpspring.

### VOORDELEN

- + De prijs is relatief laag
- + Het ziet er mooi en gebruiksvriendelijk uit
- + Support is snel en vergeleken met andere aanbieders erg flexibel
- + Er zijn geen additionele kosten naast het maandbedrag

### NADELEN

- Veel bugs in de tool
- Weinig templates en gemakkelijke processen (veel handmatig werk)
- Support veel minder responsive in vergelijking met andere aanbieders



# SHARPSRING

## Marketing Automation

- ✓ A/B Testing
- ✓ Customizable CTAs
- ✓ Dynamic Content
- ✓ Lead Scoring
- ✓ Search Marketing
- ✓ Social Marketing
- ✓ Analytics/ROI Tracking
- ✓ Drip Campaigns
- ✓ Landing Pages/Web Forms
- ✗ Sales Intelligence
- ✓ Segmentation
- ✓ Website Visitor Tracking

## All-in-One Marketing

- ✓ Behavior Analytics
- ✓ Landing Pages/Web Forms
- ✗ Lead Nurturing
- ✓ Multi-Channel Marketing
- ✓ Dynamic Content
- ✓ Lead Management
- ✓ List Management

## Campaign Management

- ✓ Channel Management
- ✓ Email Marketing
- ✓ Lead Management
- ✓ Contact Database
- ✓ Event Triggered Actions
- ✓ Multi-Campaign

## Lead Management

- ✓ Campaign Management
- ✓ Lead Capture
- ✓ Lead Nurturing
- ✓ Lead Segmentation
- ✓ Prospecting Tools
- ✓ Interaction Tracking
- ✓ Lead Distribution
- ✓ Lead Scoring
- ✓ Pipeline Management
- ✓ Source Tracking

**132**  
**FUNCTIONALITEITEN**

**9,0 / 10**  
**KLANTREVIEW**

**€650 /**  
**10.000 contacten**  
**PRIJS**



## **DE VOOR- EN NADELEN VAN NET-RESULTS**

Net-Results is aanbieder van marketing automation en actief sinds 2003. Hoofdkantoor is gevestigd in Denver, Colorado. Net-Results zegt zelf dat zij de nummer 1 keuze zijn voor organisaties die voor de tweede keer voor marketing automation kiezen.

### **VOORDELEN**

- + Het is gebruiksvriendelijk en werkt intuïtief
- + De kosten zijn voor middelgrote organisaties relatief voordelig
- + Support is snel en vergeleken met andere aanbieders erg flexibel
- + Er zijn geen additionele kosten naast het maandbedrag

### **NADELEN**

- Redelijk onbekend merk
- Minder product features vergeleken met de rest, maar ze voegen wel steeds nieuwe functionaliteiten bij.



# NET-RESULTS

|   |  |
|---|--|
| <b>Marketing Automation</b>   |  |
| <input checked="" type="checkbox"/> A/B Testing                     | <input checked="" type="checkbox"/> Analytics/ROI Tracking   |
| <input checked="" type="checkbox"/> Customizable CTAs               | <input checked="" type="checkbox"/> Drip Campaigns           |
| <input checked="" type="checkbox"/> Dynamic Content                 | <input checked="" type="checkbox"/> Landing Pages/Web Forms  |
| <input checked="" type="checkbox"/> Lead Qualification              | <input checked="" type="checkbox"/> Sales Analytics          |
| <input checked="" type="checkbox"/> Search Marketing                | <input checked="" type="checkbox"/> Segmentation             |
| <input checked="" type="checkbox"/> Social Marketing                | <input checked="" type="checkbox"/> Website Visitor Tracking |
| <b>Email Management</b>   |  |
| <input checked="" type="checkbox"/> Archiving & Retention           | <input checked="" type="checkbox"/> Canned Responses         |
| <input checked="" type="checkbox"/> Data Recovery                   | <input checked="" type="checkbox"/> Email Monitoring         |
| <input checked="" type="checkbox"/> Queue Management                | <input checked="" type="checkbox"/> Response Management      |
| <input checked="" type="checkbox"/> Routing                         | <input checked="" type="checkbox"/> Shared Inboxes           |
| <input checked="" type="checkbox"/> Signature Management            | <input checked="" type="checkbox"/> Spam Blocker             |
| <input checked="" type="checkbox"/> Whitelisting/Blacklisting       |  |
| <b>Email Marketing</b>  |  |
| <input checked="" type="checkbox"/> A/B Testing                     | <input checked="" type="checkbox"/> Auto-Responders          |
| <input checked="" type="checkbox"/> CAN SPAM Compliance             | <input checked="" type="checkbox"/> Customer Surveys         |
| <input checked="" type="checkbox"/> Drip Campaigns                  | <input checked="" type="checkbox"/> Dynamic Content          |
| <input checked="" type="checkbox"/> Event Triggered Actions         | <input checked="" type="checkbox"/> Image Library            |
| <input checked="" type="checkbox"/> Landing Pages/Web Forms         | <input checked="" type="checkbox"/> List Management          |
| <input checked="" type="checkbox"/> Mobile Optimized Emails         | <input checked="" type="checkbox"/> Reporting/Analytics      |
| <input checked="" type="checkbox"/> Subscriber Management           | <input checked="" type="checkbox"/> Template Management      |
| <input checked="" type="checkbox"/> WYSIWYG Editor                  |  |
| <b>Lead Management</b>  |  |
| <input checked="" type="checkbox"/> Campaign Management             | <input checked="" type="checkbox"/> Interaction Tracking     |
| <input checked="" type="checkbox"/> Lead Capture                    | <input checked="" type="checkbox"/> Lead Distribution        |
| <input checked="" type="checkbox"/> Lead Nurturing                  | <input checked="" type="checkbox"/> Lead Qualification       |
| <input checked="" type="checkbox"/> Lead Segmentation               | <input checked="" type="checkbox"/> Pipeline Management      |
| <input checked="" type="checkbox"/> Prospecting Tools               | <input checked="" type="checkbox"/> Source Tracking          |
| <b>Predictive Lead Scoring</b>                                      |  |
| <input checked="" type="checkbox"/> AI/Machine Learning             | <input checked="" type="checkbox"/> Alerts/Notifications     |
| <input checked="" type="checkbox"/> Customizable Scoring            | <input checked="" type="checkbox"/> Data Enrichment          |
| <input checked="" type="checkbox"/> Demographic / Firmographic Data | <input checked="" type="checkbox"/> Lead Distribution        |
| <input checked="" type="checkbox"/> Lead Qualification              | <input checked="" type="checkbox"/> Multiple Scoring Models  |
| <input checked="" type="checkbox"/> Predictive Analytics            | <input checked="" type="checkbox"/> Prioritization           |
| <input checked="" type="checkbox"/> Process/Workflow Automation     |  |

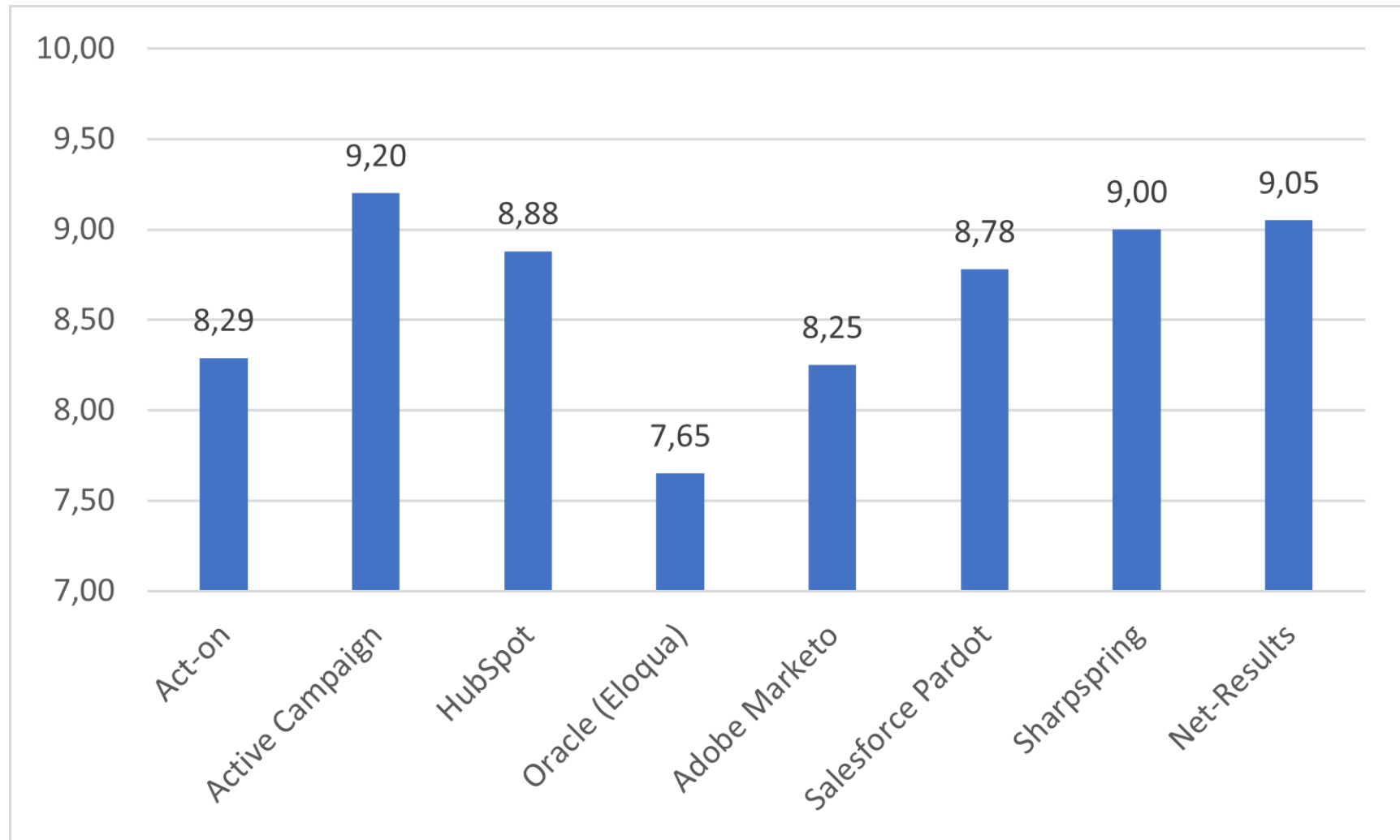
**37**  
**FUNCTIONALITEITEN**

**9,05 / 10**  
**KLANTREVIEW**

**€670 / 2.500 contacten**  
**PRIJS**



# KLANTTEVREDENHEID



# ENTHOUSIAST GEWORDEN?

## **BEL ONS**

+31(0)337370250

## **BEZOEK ONS**

Maanlander 41a  
3824 MN Amersfoort

## **MAIL ONS**

[info@marketingguys.nl](mailto:info@marketingguys.nl)