Umfrage zur Nutzung von Marketingtools zeigt: Marketer vertrauen auf MarTech, nutzen jedoch wichtige Funktionen nicht

Eine aktuelle Studie von SALESmanago ergab dass fast alle Marketer (99 %) Funktionen ihrer MarTech-Lösungen nicht nutzen.

BERLIN, GERMANY, September 23, 2025 /EINPresswire.com/ -- Eine kürzlich veröffentlichte Studie von SALESmanago zeigt eine erhebliche Diskrepanz zwischen dem Vertrauen in die Leistungsfähigkeit von MarTech und der Nutzung der verfügbaren Funktionen auf. Während E-Commerce-Marketer optimistisch sind, ihre Ziele zu erreichen, geben fast alle (99 %) an, dass sie wichtige Funktionen ihrer Marketingtechnologie ungenutzt lassen.

Die Studie, die auf Erkenntnissen von über 150 E-Commerce-Marketingführungskräften aus Großbritannien, Deutschland, Spanien und Polen basiert, zeigt eine deutliche Diskrepanz zwischen der Nutzung von und dem Vertrauen in MarTech: Die Mehrheit der Marketingfachleute (62 %) gibt zu, dass sie nur die Hälfte oder bis zu drei Viertel der Funktionen ihrer MarTech-Stacks nutzen, doch 92 % glauben weiterhin, dass diese Technologien gute Ergebnisse liefern können. Bedienfähigkeiten bleiben ein Hindernis: 17 % sagen, dass ihren Teams das erforderliche Fachwissen fehlt, um die MarTech-Tools voll auszuschöpfen.

Wenn es um die Messung des Return on Investment (ROI) geht, prüfen zwar fast alle Marketer (96 %) die Resultate ihrer Tools, jedoch geben 40 % an, dass der ROI schwer zu ermitteln sei. 18 % berichten, dass sie keinen klaren Gewinn aufgrund ihrer MarTech-Investitionen sehen. Kapazitäten- und Zeitknappheit stellen ebenfalls eine Herausforderung dar: Fast die Hälfte der befragten Marketer (47 %) gibt an, dass sie nicht genug Zeit haben, um alle Aufgaben zu erledigen, und dass die anfallende Arbeitslast gerade so bewältigt werden kann.

Überraschenderweise ist der Einsatz von KI im Bereich Marketing nach wie vor begrenzt. Nur 13 % der Marketer geben an, dass KI ihnen derzeit bei der Bewältigung ihrer Aufgaben hilft, obwohl die Hälfte der Befragten sagt, in den Jahren 2025 und 2026 mehr KI-Funktionen einführen zu wollen. Auf die Frage nach den Ressourcen gaben 60 % an, dass weitere KI-Investitionen ihren Teams helfen würden. Zudem erwähnten 53 % einen höheren Bedarf an generellen MarTech-Investitionen und 38 % benötigen zusätzliches Personal.

Brian Plackis Cheng, CEO von SALESmanago, kommentierte: "Um das volle Potenzial von Marketingtechnologie auszuschöpfen, sind ein intelligentes Kunden-Onboarding, praxisnahe

Schulungen und mehr Investitionen in KI-gesteuerte Lösungen erforderlich. Nur so können personalisierte Kundenerlebnisse in einem sich schnell verändernden Umfeld geschaffen werden. Allzu oft bleiben leistungsstarke Funktionen aufgrund begrenzter Fachkenntnisse oder Ressourcen ungenutzt. Die Zusammenarbeit mit einer guten Marketingagentur kann hier Abhilfe schaffen. Marketingfachleute, die ihre Tools verstehen und optimieren – und damit Nutzungslücken schließen – werden sich in einem zunehmend hart umkämpften Markt einen klaren Wettbewerbsvorteil verschaffen."

- ENDE -

Über SALESmanago

SALESmanago ist ein europäisches SaaS-Unternehmen, das eine leistungsstarke, funktionsreiche Customer-Engagement-Plattform für digital orientierte E-Commerce-Marketingteams anbietet. SALESmanago genießt das Vertrauen von über 2.000 mittelständischen Unternehmen in ganz Europa – darunter Victoria's Secret, iSpot, Orbico, Vobis, Porta, Savicki, Pitbull, Würth, Vox und 4F – und unterstützt diese Marken dabei, Kunden zu gewinnen, zu konvertieren und zu binden, indem es ihnen eine umfassende, KI-gestützte Personalisierung und orchestrierte Customer Journeys an die Hand gibt.

Nach der Übernahme von Leadoo hat SALESmanago seine Plattform um wichtige Personalisierungs- und Conversational-Marketing-Funktionen erweitert und damit die Möglichkeiten von B2C- und B2B-Marken, ihre Zielgruppen anzusprechen und zu konvertieren, verbessert. Im Mittelpunkt steht dabei das einzigartige SALESmanago Growth Framework, das E-Commerce-Marketern ermöglicht, ihr Umsatzwachstum effizienter und intelligenter voranzutreiben.
Weitere Informationen finden Sie unter salesmanago.com.

Roseanna Lane
CommsCo
+ +44 7770 239888
rlane@thecommsco.com

This press release can be viewed online at: https://www.einpresswire.com/article/850638810

EIN Presswire's priority is source transparency. We do not allow opaque clients, and our editors try to be careful about weeding out false and misleading content. As a user, if you see something we have missed, please do bring it to our attention. Your help is welcome. EIN Presswire, Everyone's Internet News Presswire™, tries to define some of the boundaries that are reasonable in today's world. Please see our Editorial Guidelines for more information.
© 1995-2025 Newsmatics Inc. All Right Reserved.