

Digital Marketing Maturity Check

Ihr Weg zur Digitalisierung des Marketings

Juli 2025

Die Herausforderungen im Marketing rund um die Digitalisierung sind bekannt, oft fehlt jedoch der richtige Ansatz sich diesen anzunähern.



Die **Digitalisierung** im Marketing bleibt ein **kritisches Handlungsfeld**, viele sehen den Wald vor lauter Bäumen nicht mehr

Die Gründe sind vielseitig ...



Fragmentierung der Kundenkanäle

Starker Anstieg der digitalen Touchpoints, was eine gesamthafte Orchestrierung erschwert



Silodenken und fehlende Integration

Zentrale Akteure wie Marketing, Vertrieb und IT arbeiten oft nicht abgestimmt und teilweise dysfunktional



Unzureichende Datenverfügbarkeit und -qualität

Daten sind oft vorhanden aber durch mangelnde Konsistenz, Tiefe oder Zugänglichkeit nicht effektiv genutzt



Technologische Fragmentierung

Historisch gewachsene Systemlandschaften, die dezentralisiert behandelt werden

Die Herausforderungen lassen sich in vier zentrale Hebel unterteilen, die als Grundlage für den Digital Marketing Maturity Check dienen.



Marketing

Integration und **Personalisierung von Kanälen** und Content, **Abdeckung relevanter Touchpoints, Zielgruppendefinition** sowie **Personalisierungsgrad** der **Customer Journey**



Organisation

Digitale Kompetenzen und Mindset der Mitarbeitenden, **Zusammenarbeit zwischen Marketing, Media und IT** sowie Verantwortlichkeiten für **Marketingtechnologien**



Daten

Umgang mit Consent, Reifegrad der Datenerhebung sowie **Analyse- und Nutzungstiefe von Daten** zur Entscheidungsfindung und Personalisierung



Technologie

Einhaltung von **Governance-Richtlinien, Systemintegration in der IT-Architektur** sowie Innovationsgrad beim Einsatz neuer Technologien

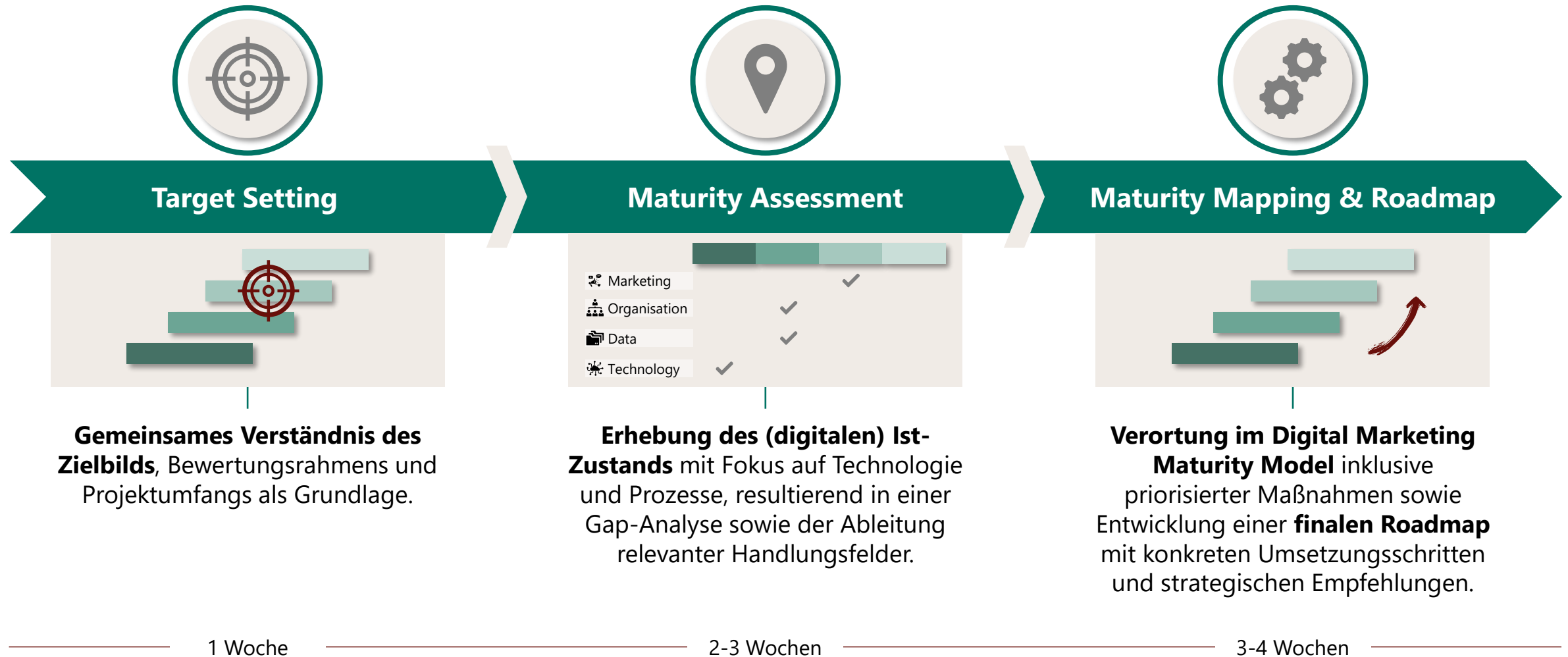
Verortung des Unternehmens anhand der vier zentralen Digitalisierungshebel

Im Digital Marketing Maturity Check wird Ihr Unternehmen je Cluster verortet und so die größten Handlungsfelder und Gaps ermittelt.

Kriterien		1 Emerging	2 Developing	3 Advancing	4 Visionary
 <p>Marketing</p>	Content				
	Media				
	Touchpoint				
	Zielgruppen				
	Customer Journey				
 <p>Organisation</p>	Skillset				
	Mindset				
	Prozesse				
 <p>Daten</p>	Consent				
	Erhebung				
	Nutzung (inkl. Analyse)				
 <p>Technologie</p>	Architektur				
	Governance				
	Innovation				

Aus den **individuellen Bewertungen** lässt sich der Reifegrad ermitteln und entsprechend der Abweichung zum Zielbild konkrete Handlungsfelder ableiten

Unser Vorgehen rund um den Digital Marketing Maturity Check stellt sicher, dass konkrete Verbesserungsansätze ermittelt werden.



Diese fünf Ergebnisse können Sie als Resultat im Digital Marketing Maturity Check erwarten.



Verortung in einen der vier Reifegrade – Präzise Einstufung in eine der vier Reifestufen als Ausgangspunkt für gezielte Weiterentwicklung



Überblick über Markt und Branche – Orientierung durch konkrete Einblicke in bewährte Ansätze führender Unternehmen liefert gezielte Impulse



Fundierte Analyse als Basis – Identifikation von Stärken, Schwächen und Gaps basierend auf einer umfassenden Analyse



Konkrete Handlungsfelder – Konkrete Handlungsfelder werden aus den identifizierten Gaps abgeleitet und bilden die Basis für gezielte Maßnahmen



Finale Digital Maturity Roadmap – Übersetzt alle Erkenntnisse in eine Umsetzungsstrategie mit klaren Verantwortlichkeiten, priorisierten Maßnahmen und einem realistischen Zeitplan



Treten Sie mit uns in Kontakt!

Jacqueline Sattler

Associate Partner

Batten & Company
Blumenstraße 28, 80331 München

+49-172-2901703

jacqueline.sattler@batten-company.com