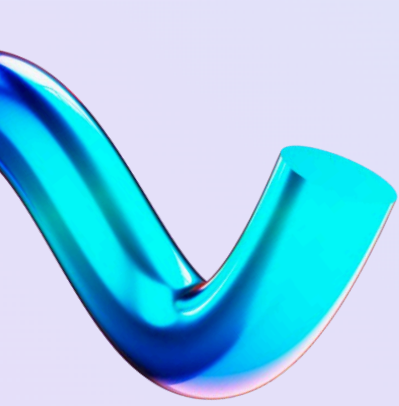
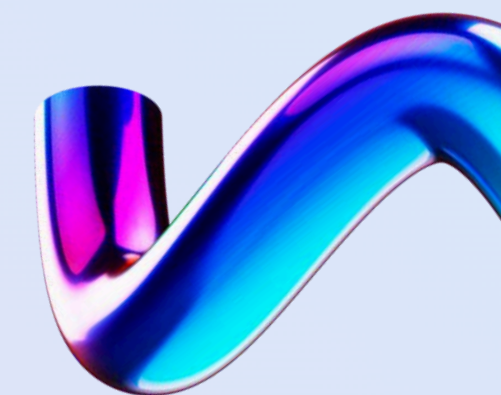


20 insikter att ha koll på – innan du byter plattform





1.

Varför vill vi byta?

Identifiera orsakerna till att ni vill byta plattform. Handlar det om tid, resultat, användarvänlighet eller stöd för fler kanaler?



2.

Vad är viktigast för oss?

Fundera på vad som betyder mest för ert team. Enkelhet, automation, designfrihet eller möjligheten att nå kunder i flera kanaler.



3.

Vad vill vi egentligen uppnå och hur vet vi om vi lyckas?

Vilka mål har ni med bytet? Fler leads, bättre öppningsgrad eller mindre manuellt arbete? Sätt mål som är enkla att följa upp.



4.

Vad är orsaken till att vi ser över vår nuvarande lösning?

Vilka utmaningar vill ni slippa framåt och vad fungerar idag
som ni faktiskt vill behålla?



5.

Vilka säkerhetskrav ställer vi på den nya plattformen?

Hur hanteras personuppgifter, samtycke och datalagring? Stödjer plattformen GDPR och modern spårning som exempelvis Consent Mode?



6.

Hur påverkas våra integrationer och andra system?

Hur smidigt kan plattformen kopplas till era befintliga verktyg som CRM, e-handel, bokningssystem eller kunddatabas?



7.

Vad innebär bytet för vår tillgänglighet?

Kan alla i teamet arbeta i plattformen oavsett teknisk nivå? Hur ser support, gränssnitt och användarvänlighet ut?



8.

Hur ser kostnadsbilden ut nu och framåt?

Och hur förändras kostnaden när ni växer? Finns det risk att ni betalar för funktioner ni inte använder?



9.

Hur mycket tid behöver vi lägga internt på riktigt på en uppstart av ny plattform?

Vilka resurser krävs för att komma igång? Vem ansvarar för övergång, test och uppföljning?



10.

Hur får vi med oss organisationen på resan?

Hur engagerar ni teamet i bytet, från marknadschef till den som skickar nyhetsbreven?



11.

Hur vet vi att vi har valt rätt partner för framtiden?

Titta längre än till första utskicket. Ett bra samarbete ska fungera över tid,
inte bara vid lanseringen.



12.

Hur ska vi hantera utbildning och support?

Finns onboarding, webinarier, manualer och löpande support? Kan ni få hjälp med strategi, inte bara teknik?



13.

Hur mycket av vårt innehåll är värt att ta med?

Behöver ni rensa, prioritera eller bygga nytt? Här finns en chans att skapa ett fräscht avstamp.



14.

Hur hanterar vi övergången utan att tappa fart?

Hur säkrar ni att data, utskick och kommunikation fortsätter fungera under övergångsperioden?



15.

Behöver vi en partner?

Kanske. En partner kan hjälpa er att utnyttja plattformens fulla potential, optimera flöden och bygga en datadriven strategi.



16.

Hur testar vi att allt fungerar innan vi går live?

Finns testmiljö, kvalitetssäkring och en plan om något
inte fungerar som tänkt?



17.

Hur ser vi till att vi inte står i samma situation igen om fem år?

Välj en plattform som växer med er, med flexibilitet, kontinuerlig utveckling och stöd för nya kanaler.



18.

Hur dokumenterar vi beslut och lärdomar längs vägen ?

Skriv ner vad som fungerar och vad som inte gör det så slipper
ni börja om från noll vid nästa förändring.



19.

Vad behöver våra marknadsförare för att lyckas i den nya plattformen?

Hur gör ni det roligt och meningsfullt att skapa innehåll och följa resultat? Ett bra verktyg ska inspirera.



20.

Hur kan vi vara med och påverka?

Välj en leverantör som utvecklar sin plattform tillsammans med kunderna och kan förstå både era behov och marknadens utveckling.



Går du i tankarna att byta plattform?

Boka ett möte med oss, så hjälper vi dig att hitta rätt!

Boka möte