



# Wie die Marketingagentur Wild-Agency mit Zoho One skalierte, Prozesse standardisierte und Wachstum ohne zusätzliche Mitarbeitende ermöglichte



**WILD-AGENCY**  
FULL SERVICE AGENTUR

Vom  
15.12.2025.

Die Marketingagentur Wild-Agency stand vor der Herausforderung, ihr Wachstum mit gleichbleibend hoher Qualität und begrenzten personellen Ressourcen zu bewältigen. Durch die Einführung von Zoho One konnte eine vollständig integrierte Systemlandschaft geschaffen werden, welche Automatisierungen, klare Qualitätsstandards und eine skalierbare Projektabwicklung ermöglicht.



## Inhaltsverzeichnis

1.	Overview	3
2.	Wer steckt hinter Wild-Agency?	3
3.	Key Challenges	4
4.	Evaluation des Problems	4
5.	Vorgestellte Lösung	5
6.	Implementierung	5
7.	Resultate	6



## 1. Overview

Diese Case Study beschreibt, wie die Marketingagentur Wild-Agency gemeinsam mit der HF<sup>3</sup> GmbH ihre zuvor fragmentierte Tool-Landschaft durch Zoho One ersetzte und eine durchgängige End-to-End-Automatisierung vom Lead bis zur Abrechnung implementierte. Ziel war es, Medienbrüche zu eliminieren, Prozesse zu standardisieren und eine Skalierung zu ermöglichen, ohne zusätzliche Mitarbeitende einstellen zu müssen.

Zoho One bildet heute das zentrale Betriebssystem der Agentur und integriert alle relevanten Geschäftsbereiche wie Vertrieb, Projektmanagement, Buchhaltung, Kommunikation, Dokumentenmanagement und Marketing in einer einzigen Plattform.

## 2. Wer steckt hinter Wild-Agency?

Wild-Agency ist eine Marketingagentur mit Sitz in der Region Zürich und betreut B2B-Kunden in unterschiedlichen Branchen. Als Ein-Personen-Betrieb war die Agentur stark wachstumsorientiert, stiess jedoch zunehmend an organisatorische und prozessuale Grenzen. Viele Abläufe waren personenabhängig, nicht einheitlich definiert und über mehrere Systeme verteilt.

Vor Projektbeginn waren zwar grobe Prozesse vorhanden, diese waren jedoch nicht durchgängig standardisiert oder automatisiert. Insbesondere Offerten, Projektaufträge, Projekterstellung und Projektüberwachung verursachten einen hohen manuellen Aufwand und waren fehleranfällig.

Digitale Systeme sind für den Geschäftsbetrieb der Agentur geschäftskritisch. Ziel des Projekts war es, eine integrierte Plattform zu schaffen, welche Effizienz, Transparenz und Skalierbarkeit sicherstellt und gleichzeitig einen höheren Kundenservice ermöglicht.



### 3. Key Challenges

Vor der Einführung von Zoho One setzte Wild-Agency bereits mehrere Einzellösungen ein, die jedoch nicht durchgängig integriert waren. Dies führte zu zahlreichen Medienbrüchen, Datensilos und manuellen Arbeitsschritten. Zentrale Informationen waren nicht konsistent verfügbar, und Qualitätsstandards konnten nicht systemseitig erzwungen werden.

Besonders zeitintensiv und fehleranfällig waren die Erstellung von Offerten, die Übergabe von Sales an Projektmanagement sowie die Überwachung laufender Projekte. Viele Prozesse waren stark personenabhängig, wodurch Abwesenheiten erschwert und Wachstum limitiert wurden.

#### Zentrale Herausforderungen

- Fragmentierte Systemlandschaft mit Datensilos
- Fehlende End-to-End-Automatisierung
- Keine einheitlichen Qualitätsstandards
- Hoher manueller Aufwand in Vertrieb und Projektmanagement
- Begrenzte Skalierbarkeit mit bestehendem Team

### 4. Evaluation des Problems

Im Rahmen der Projektinitialisierung wurden die bestehenden Prozesse detailliert analysiert und bewertet. Ziel war es, alle relevanten Geschäftsprozesse vollständig abzubilden und auf Skalierbarkeit auszurichten. Besonderes Augenmerk lag auf der Eliminierung manueller Zwischenschritte sowie der Sicherstellung konsistenter Datenqualität.

Aufgrund der klaren Anforderungen an Integration, Automatisierung und Skalierung wurde Zoho One als zentrale Plattform definiert. Die Suite bot die notwendige Breite an Anwendungen sowie die Möglichkeit, Prozesse durchgängig zu automatisieren und zentral zu steuern.



## 5. Vorgestellte Lösung

Zoho CRM bildet das Herzstück der Lösung und dient als zentrale Datenbasis für Leads, Kunden, Angebote und Projekte. Über die enge Integration mit Zoho Projects werden Projekte automatisch aus gewonnenen Offerten erstellt, basierend auf den angebotenen Produkten und vordefinierten Projektvorlagen.

### Einsatz der Zoho-One-Apps im Überblick

- **Zoho Forms:** Lead-Funnels, Registrierungen, Kundenanreicherung, Umfragen, Qualitätsmanagement
- **Zoho WorkDrive:** Kunden- und Projektablagen, Vorlagen, Bilder, Datenaustausch mit Kunden
- **Zoho Sign:** NDAs, Offerten und Projektaufträge
- **Zoho Books:** Buchhaltung, Debitoren, Kreditoren, Cashflow-Übersicht, Rechnungen, Mahnwesen
- **Zoho Bookings:** Termine für Neukunden, Bestandskunden und Support
- **Zoho Expense:** Spesenmanagement, auch für Workshops und externe Einsätze
- **Zoho Social:** Planung und Veröffentlichung von Social-Media-Inhalten
- **Zoho Cliq:** Interne Kommunikation
- **Zoho Vault:** Zentrales Passwortmanagement für Kunden- und Systemzugänge

## 6. Implementierung

Die Implementierung erstreckte sich über sechs Monate. In dieser Zeit wurden sämtliche Kernprozesse automatisiert und standardisiert. Einzelne technische Einschränkungen in der Umsetzung mit Deluge führten dazu, dass zusätzliche Automatisierungen über Zoho Flow realisiert wurden.

Ein zentraler Bestandteil der Umsetzung war die vollständige End-to-End-Automatisierung:

- Lead-Erfassung und -Anreicherung
- Angebotsprozesse mit Blueprints und Command Center
- Automatische Erstellung von Projektaufträgen
- Projektanlage in Zoho Projects inkl. Vorlagen
- Automatische Strukturierung der Kunden- und Projektablage in WorkDrive
- Budget- und Meilensteinüberwachung
- Rechnungsstellung, Mahnwesen und Zahlungsüberwachung



## 7. Resultate

Durch den Einsatz von Zoho One konnte Wild-Agency eine massive Zeitersparnis realisieren. Insbesondere im Onboarding neuer Kunden wurde der Zeitaufwand um rund 25 % reduziert. Die durchgängige Automatisierung ermöglicht es der Agentur signifikant mehr Projekte umzusetzen.

Die klare Übersicht über Kunden, Projekte und Finanzen führte zu einem höheren Service-Level, schnelleren Umsetzungszeiten und besserer Planbarkeit. Durch automatisiertes Nachfassen und standardisierte Abläufe bleibt mehr Zeit für Akquise und strategische Kundenarbeit.

Ein wesentlicher Erfolgsfaktor ist die erreichte Skalierung: Die Agentur konnte das Arbeitspensum effektiv um den Gegenwert eines zusätzlichen Mitarbeiters erhöhen, ohne eine neue Stelle schaffen zu müssen. Prozesse von der Projektannahme bis zur Abrechnung laufen heute konsistent, nachvollziehbar und weitgehend automatisiert ab.