

Zünden Sie

Stufe 2 im B2B-Marketing

Stufe 1:

Standard-B2B-Kommunikation

Basis-Treibstoff-Mix:

- Website
- Produktprospekt
- Firmenbroschüre
- Messestand

Stufe 2:

vertriebsdynamische B2B-Marken-Kommunikation

Performance-Treibstoff-Mix:

- Content-starke, SEO-gepflegte Website, skalierbar für Smartphone-Anwendung
- Online-Lead-Generierung über Branchen-Plattformen/B2B-Katalogen, Google-SEA
- attraktive Verkaufsliteratur die komplizierte Technik einfach und plausibel darstellt
- Facts & Figures Vertriebsansätze übersetzen in Produktvorteile und Kundennutzen
- bessere B2B-Texte: fachlich kompetent, überzeugend und gut geschrieben
- Case studies/Testimonial Case studies
- aktiver Messestand (Einladungs-Mailing, Event auf Messestand, Nachfassaktion)
- Sales tools zur Unterstützung des Vertriebs und internationaler Distributoren
- Workshop zur Entwicklung der Unternehmensmarke
- Social Media Aktivitäten für große Mittelständler

Erst Stufe 2 bringt Sie weiter im B2B-Marketing:

- die Nachfrage der Märkte auf sich ziehen und im Moment des Bedarfs präsent sein
- Bildung einer begehrten B2B-Unternehmensmarke
- den potenziellen Kunden lösungsorientiert abholen in seiner Welt/Branche/Anwendung
- Steigerung der Attraktivität für neue, gesuchte und hochqualifizierte Mitarbeiter

