



Die ultimative Checkliste für B2B Online-Marketing

Wollen Sie erfolgreich im B2B Online-Marketing werden? Dann sollten Sie unbedingt folgende Punkte beachten! Speziell für Sie von unseren Experten zusammengestellt.

1

DIE RICHTIGE STRATEGIE AUSWÄHLEN

Um erfolgreich im B2B-Online Marketing zu sein, ist es wichtig, eine klare Strategie zu haben. Diese sollte sich auf die Zielgruppe ausrichten, messbare Ziele definieren und die geeigneten Kanäle auswählen.

☐

2

CONTENT-MARKETING EINSETZEN

Durch gezieltes Content-Marketing können Unternehmen ihre Produkte und Dienstleistungen online erfolgreich vermarkten. Dazu zählen beispielsweise Artikel, Tipps und Trends, aber auch informative Mehrwerte zu Produkten.

☐

3

ANZAHL DER BESUCHER STEIGERN

Um mehr Besucher auf die eigene Website zu locken, können Unternehmen verschiedene Maßnahmen ergreifen. Dazu zählen zum Beispiel das regelmäßige Veröffentlichen von Blogbeiträgen, E-Mail-Marketing-Kampagnen und eine gezielte Suchmaschinenoptimierung (SEO).

☐

4

PORTAL MARKETING VERWENDEN

Präsentieren Sie sich auf den Plattformen, auf denen potenzielle Kunden gezielt nach Produkten oder Dienstleistungen suchen. Eine optimale Darstellung des Unternehmensprofils kann dazu beitragen, dass Ihr Unternehmen von potenziellen Kunden gefunden und kontaktiert wird.

☐

5

LEAD-GENERIERUNG DURCH ERKENNUNG VON FIRMENBESUCHERN

☐

Mithilfe von Tracking-Tools können Besucher der eigenen Website erkannt und als potenzielle Kunden identifiziert werden. So können gezielte Marketingmaßnahmen auf die Bedürfnisse und Interessen dieser potenziellen Kunden zugeschnitten werden.

6

LEAD-MANAGEMENT UND LEAD-NURTURING MIT GELEBTER B2B MARKETING-AUTOMATION

☐

Hierbei geht es darum, potenzielle Kunden durch gezielte Maßnahmen zu qualifizieren und weiterzuentwickeln. Durch Automatisierung können Prozesse optimiert und die Effizienz gesteigert werden.

7

DIGITAL ANALYTICS MIT CONTENTSEKTIONEN UND RICHTIGEN KPIS

☐

Mit Digital Analytics können Interaktionen auf der eigenen Website gemessen und ausgewertet werden. Eine sinnvolle Auswahl der KPIs sowie eine Segmentierung der Daten nach Contentsektionen können dabei helfen, Schwachstellen und Optimierungspotenziale zu identifizieren.

8

INTERNATIONALISIERUNG MIT LÄNDERGESELLSCHAFTEN ODER PARTNERN

☐

Bei der Internationalisierung des B2B-Marketings müssen die kulturellen und sprachlichen Unterschiede berücksichtigt werden. Eine sorgfältige Auswahl der Ländergesellschaften oder Partner sowie eine sinnvolle Anpassung der Marketingmaßnahmen können dazu beitragen, erfolgreich in neuen Märkten zu agieren.

9

BESSERE BIG DATA DURCH ZUSAMMENARBEIT DER VERSCHIEDENEN SYSTEMEN - BUSINESS INTELLIGENCE

☐

Verschiedene Systeme wie Analytics, CRM und ERP können zusammenarbeiten, um bessere Einblicke in große Datenmengen zu gewinnen. Business Intelligence (BI) ermöglicht es Unternehmen, Daten aus verschiedenen Quellen zu sammeln, zu analysieren und zu nutzen, um die Effektivität ihrer Online-Marketing-Strategie zu verbessern.

Leistungen

Als Ihre Digital-Marketing-Experten und Expertinnen mit Fokus Beratung plus Agentur für digitales Marketing für B2C, B2B, Hersteller:innen und Multichannel Händler:innen, beraten, konzipieren, planen und betreuen wir in allen Belangen des kreativen und datengetriebenen Performance- und Brand-Online-Marketings.

Kontakt

Stuttgart

KlickPiloten GmbH
Hermannstr. 5A
70178 Stuttgart
Germany

+49 (0)711 998879-0

stuttgart@klickpiloten.de

Berlin

KlickPiloten GmbH
Grünstraße 4
12555 Berlin
Germany

+49 (0)030 4036824-30

berlin@klickpiloten.de

Hamburg

KlickPiloten GmbH
Vorsetzen 53
20459 Hamburg
Germany

+49 (0)40 9999674-20

hamburg@klickpiloten.de