



**RAABE
GRIMM
KOLLEGEN**
SINN
INHALT
GESTALT

Vertriebsunterstützung.
Neukundengewinnung.

*Mit maßgeschneiderter
Kommunikation
Leads generieren und
Bestandskunden sichern.*

Nicht Sie suchen den Kunden. **Sondern der Kunde findet Sie.**

Spätestens, wenn die deutsche Autoindustrie von einem amerikanischen Raketenmann mit Sohn namens X Æ A-12 vorgeführt, wenn chinesische Waschmaschinen-Hersteller den Robotik-Markt schleudern und nerdige App-Entwickler Maschinen- und Anlagenbauer nach Lust und Partylaune degradieren, sollten selbst kleine Mittelständler ahnen, dass die Digitalisierung das B2B Geschäft rasant verändert.

Insbesondere der Vertrieb als Herz eines jeden Unternehmens ist gut beraten, das Potenzial der Digitalisierung zu verstehen. Denn nachwachsende Kundengenerationen bestimmen zunehmend, wohin die Reise geht. Sie suchen und finden „ihren“ Partner, lange bevor der ahnt, dass er unter Beobachtung steht. Drei Zahlen einer jüngeren ROLAND BERGER Studie belegen, wie Risiken und Chancen zu bewerten sind:

60% von 2.745 befragten Vertriebsverantwortlichen namhafter deutscher B2B-Mittelständler glauben mittlerweile, dass die Digitalisierung der Sales-Organisation ausschlaggebend für die Zukunft ihres Geschäfts sein wird.

57% sind der Überzeugung, dass der Einkaufsprozess im B2B-Geschäft bereits gelaufen ist, wenn die Entscheider erstmals einen Vertriebsmitarbeiter kontaktieren.

33% der B2B-Unternehmen, in denen die Befragten arbeiten, bieten ihren Kunden nicht die Möglichkeit, online etwas ... zum Beispiel Ersatzteile oder Verbrauchsmaterialien ... zu bestellen.

Aus der Sicht des Vertriebs war Marketing immer zuständig für das Erstellen von Prospekten (wobei der Vertrieb sagte, wie diese auszusehen hatten – und so sahen sie dann auch aus), die Organisation von Messen und die Beschaffung von Werbegeschenken.

Inzwischen hat das Marketing feinere, zumeist digitale Methoden und Werkzeuge entwickelt und bietet Hilfestellung, die der Vertrieb dringend braucht. Denn in ständig komplexer und komplizierter werdenden Märkten mit vergleichbaren Wettbewerbern und Produkten wird es für den Vertrieb immer schwieriger, zielgerichtet und effektiv zu agieren.

Ist also die Stunde von Marketing und Vertrieb in Partnerschaft und auf Augenhöhe gekommen?

Die Erfahrung des Vertriebs nutzen. Die Ideen des Marketings testen.

60-70% aller Inhalte, die im B2B Marketing entstehen, werden vom Vertrieb nicht genutzt. Allzu oft geht der Content am Bedarf des Vertriebs vorbei. Eigentlich kein Wunder ... oder wann haben Sie das letzte Mal das Marketing zur Vertriebstagung eingeladen, Vorstellungen herrschaftsfrei diskutiert, einen konstruktiven Diskurs ermöglicht und das Beste aus zwei Welten zum gemeinsamen Erfolg zusammengefügt? Denn Partnerschaft lebt bekanntlich von der Auseinandersetzung, verliert das gemeinsame Ziel aber dabei nicht aus den Augen.



Zwei Seiten ein und derselben Medaille.

Es gibt Dinge, die zu einer spürbar besseren Zusammenarbeit zwischen Marketing und Vertrieb führen. Diese fünf sind ein Anfang:

- 🐼 **Gemeinsamer Austausch in regelmäßigen Meetings:** Marketer sollten mindestens monatlich an den Vertriebsmeetings teilnehmen.
- 🐼 **Transparenz schaffen:** Vertriebs- und Marketingziele sind eng miteinander verknüpft und sollten gemeinsam erarbeitet werden.
- 🐼 **Den Vertrieb in Marketingkampagnen einbeziehen:** Das gilt besonders für die Planungsphase.
- 🐼 **Marketing an Kundenterminen teilnehmen lassen:** Oft fehlt es im Marketing an Know-how zu Markt und Kunden – gerade weil Marketer zu weit von ihnen entfernt sind.
- 🐼 **Gemeinsames Verständnis zu Vertriebsprozessen erzielen:** Wie sehen Ihre B2B-Buyer-Personas aus, was bewegt sie in ihren Entscheidungen?

So kann RAABE GRIMM KOLLEGEN Ihre analogen und digitalen Vertriebsprozesse unterstützen:

- 🐼 Content Marketing Konzepte, die den Vertrieb mit informativen, beratenden und unterhaltenden Inhalten unterstützen und auf kürzeren Wegen zu Leads und qualifizierten Kontakten und Gesprächsterminen führen. Beispielsweise mittels via Download

Whitepaper. Diese Form der Leadgenerierung gelingt jedoch nur, wenn der versprochene Mehrwert und die Informationsqualität hoch genug ist, dass der damit verbundene Aufwand für den User lohnt.

- 🐼 E-Mail-Marketing im Full-Service inklusive detaillierter Reports, um die Performance von Newsletter-Kampagnen anhand von Klick-, Conversions- und Öffnungsraten bewerten und optimieren zu können.
- 🐼 Dialogunterstützende Präsentationen und Mittel, die den Vertrieb in die Lage versetzen, seine Kundengesprächsführung eindrucksvoll und überzeugend zu untermauern.
- 🐼 Konzepte und Kampagnen zur Produkt-Markteinführung, Ideen-Entwicklung, Kreativ-Workshops und Planung von Launch-Paketen, die alle relevanten Informationen, Nutzenargumentationen, FAQ-Listen, Produkt-Videos, Präsentationen und Mittel und Maßnahmen zur effizienten Marktbearbeitung und Durchdringung enthalten.
- 🐼 Vertriebs-Apps und Microsites / Single-Pager mit fokussiertem Themenbezug zur Gewinnung von Vertriebskontakten, begleitet von frequenzsteigernden Onpage / Offpage-Maßnahmen.
- 🐼 Referenzprojekte und Erfolgsstorys: Wir recherchieren, konzipieren und schreiben selbst für trockene Themen glaubwürdige und spannende Reportagen und Texte mit der Zielsetzung multifunktionaler Verwendung und Verbreitung ... vom Beitrag in der Fachzeitschrift über das Posting in web-basierten Medien und Kanälen.



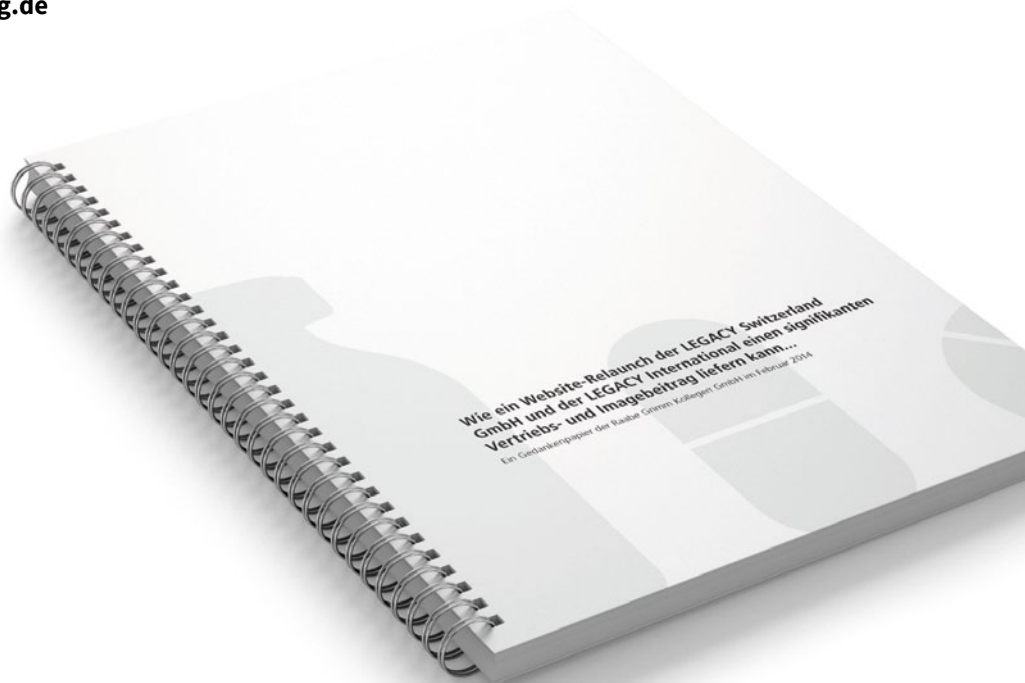
Sie möchten mehr zum
Thema wissen?

Wir kommen nicht mit leeren Händen.

Nachdem Sie uns telefonisch oder per Mail eine kurze Einführung in Ihre Vertriebsthematik/-problematik genannt haben, kommen wir grundsätzlich zu Erstgesprächen mit einem fundierten Gedankenpapier.

So können Sie einschätzen, ob wir Ihre Vertriebspolitik verstehen und eine konzeptionelle Vorstellung davon haben, wie sich Synergien zwischen Marketing und Vertrieb realisieren lassen, leads zu generieren sind und sich Bestandskunden ... analog und digital ... noch stärker an Ihr Unternehmen binden lassen. Kostenlos und unverbindlich. Ohne Wenn und Aber.

Sie erreichen Wolfgang Raabe unter **0761 705 998-50**
oder über **raabe@rgk-freiburg.de**



**RAABE
GRIMM
KOLLEGEN**
SINN
INHALT
GESTALT

Raabe Grimm Kollegen GmbH
Tennenbacherstraße 9
79106 Freiburg im Breisgau

T +49 761 705 998-0
post@rgk-freiburg.de
www.rgk-freiburg.de