



«Vertrieb und Digitalisierung»

Internationaler Handelsvertretertag Bayern

13. November 2018



Zahlen + Fakten

Anteil der Internet-Nutzer in Deutschland

ca. **90%** Internet-Durchdringung



Das Smartphone ändert alles

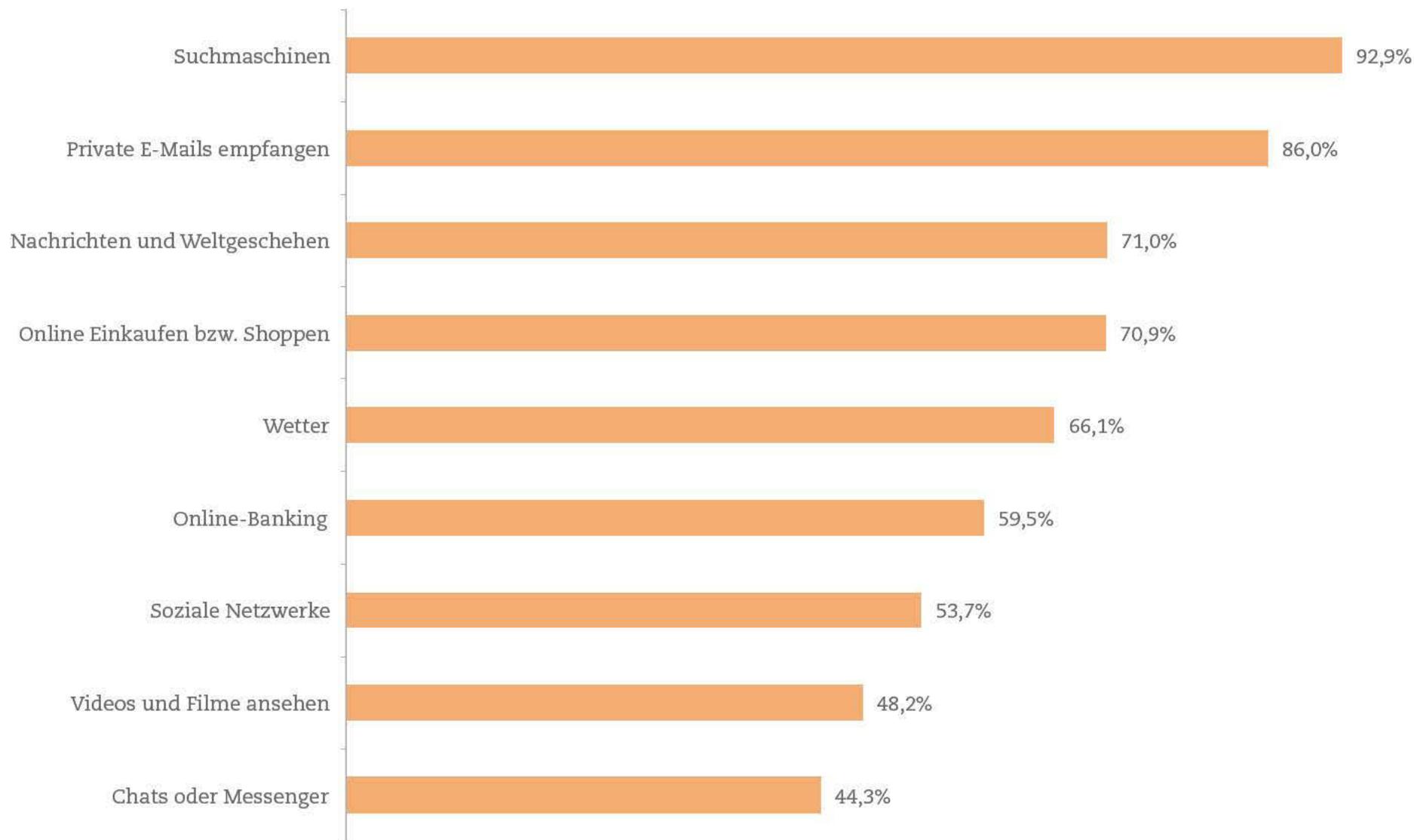
ca. **66%** der Deutschen gehen mit dem **Smartphone**
ins Internet

nur ca. **52,4%** der deutschen **Websites sind mobil**
optimiert

mobil **nicht unterschätzen**



Was machen Nutzer im Netz?



Das **Web** verändert die

Informationsbeschaffung

und das **Kaufverhalten**

ca. **94%** recherchieren vor einem Ladenbesuch

Online recherchieren **Offline** kaufen

Wer **nicht gefunden** wird **existiert nicht**

Vergessen Sie den klassischen Verkaufsprozess!

Die neue «Customer Journey»

Viel mehr als der eigentliche Kaufprozess



Die neue «Customer Journey»

Vor dem **Erstkontakt** zum möglichen Lieferanten

sind im B2B **60%*** der Customer Journey erledigt



Die Richtung ändert sich!

Aus **Push** wird **Pull**

Push → Gestern

Der Kunde hat **keinen konkreten Bedarf** geäußert

Ihm wird etwas **angeboten** was er **vermeintlich** braucht

v.a. **Offline**

Pull → Heute

Der Kunde **erkennt** seinen **konkreten Bedarf**

und **sucht** selbst **aktiv** nach **Lösungen**

v.a. **Online**

Pull → Heute

Kontakt nimmt er nur mit **Unternehmen** auf,

die er **gefunden** hat und die ihm

online die **richtigen Antworten** gegeben haben

und das **schnell** und **einfach**

Wie können Sie das für den Vertrieb nutzen?

Die neue «Customer Journey»

Online erschließen

- in Phase 1 investieren
 - bedarfsgerecht gefunden werden
 - besser als Mitbewerber
- hier schon **online** beraten + begleiten

Offline die Nase vorne haben

- im persönlich Verkauf punkten



Was brauchen Sie dafür?

Moderne Website

...die mehr ist als ein

- Informationsmedium
- Imageträger

...nämlich

- konsequent ausgerichtet auf die Wünsche und den Nutzen des Kunden
- jederzeit seine Fragen beantwortet
- **Ihnen Arbeit abnimmt**

...so wird sie zum

- Vertriebskanal
- Beratungs- und Verkaufsinstrument
- **Türöffner**
- **Umsatzbringer**



Moderne Website

- mobil
- CMS
- qualitativ hochwertige Inhalte
- SEO

- sehr gute UX (User Experience)
 - schnell
 - strukturiert
 - max. 3 Klicks

- Web-Analytics
 - tracken, messen, analysieren, optimieren

- Aufbau E-Mail-Verteiler zur **Leadqualifizierung** (DSGVO)



Leads qualifizieren → Aus Interessenten Käufer machen



Strategisches E-Mail-Marketing

- regelmäßig
 - Ergebnisse tracken
 - **Öffner und Website-Besucher kennen**
 - Verhalten analysieren und davon lernen
 - nächstes Mailing optimieren
 - auf die Interessen zuspitzen
-
- relevanter, hochwertiger Content
 - erhöht Beachtung und Verbundenheit
- **Mails werden geöffnet + gelesen + leiten zur Website**

Strategisches E-Mail-Marketing

- herausfinden, wer sich tatsächlich für Ihre Angebote interessiert
- Empfänger über mehrere Stufen qualifizieren
- tatsächlich Interessierte + Kaufbereite herausfiltern
- zielgerichtet ansprechen

→ **Wichtig: Der Prozess lässt sich automatisieren**

Erfolg

- Konzentration auf das Wesentliche
- Zeit und Ressourcen sparen für andere, wichtige Aktivitäten
- Verkaufserfolg erhöhen

→ **Wichtig: Eine moderne Website als Dreh- und Angelpunkt**



Moderne Website → Handelsvertreter-Unternehmen

Mitglieder-Befragung CDH Nord

- 72% eigene Website
- vom Rest planen 44% das demnächst

Inhalte

- Vertretene Hersteller + Produkte/Leistungen
- eigene Firmenphilosophie + -historie
- eigene Arbeitsweise + Leistungen

→ potentieller Vertretungsgeber recherchieren im Internet



Nicht zu vergessen!

- SEA
- Social Media
- Contentmarketing
- Storytelling
- CRM

Lösungen für unsere Kunden seit 2000



Digital Natives | Digital Pioneers

Unser Know-how für Ihren Erfolg



R&R|COM Facts

- Begeisterung für Marketing-Kommunikation
- seit 2000
- B2B
- komplexe Themen
- Ziel: Sales-Steigerung für unsere Kunden
- optimale Präsenz
- Online + Offline

Unser Online-Team

- Digital Natives | Digital Pioneers



G&J Entertainment Media

Million Dollar Baby
Manuela K. 36
TREFFPUNKT KINO LEHRFELD 0110 2003

TREFFPUNKT KINO – Deutschlands größtes Kinomagazin
erreicht jeden Monat 1,42 Millionen* junge, gut gebildete und konsumorientierte Leser
rund um den Kinobesuch, 1,055 Mio. dieser Leser interessieren sich übrigens für
Finanzprodukte zur privaten Altersvorsorge oder Versicherungen.

TREFFPUNKT KINO – Schalten Sie Begeisterung!
Unter 089 45 11 43 36.

Exklusiv bei den Marktführern CinemaX, CineStar, KINOPOLIS und vielen anderen Kinos.
*AWA 2012

R&R|COM Online-Marketing

- Websites komplett (mobil + DSGVO)
- SEO/SEA
- strategisches E-Mail-Marketing (mit/ohne Versandtool)
- Social Media
- Display Marketing
- Storytelling
- Contentmarketing
- Workshops, Trainings, Vorträge



Der schnellste Weg zu R&R|COM



Der schnellste Weg zu R&R|COM



Wir freuen uns auf Sie!



Digital Natives | Digital Pioneers
www.r-u-r.com