

Onlinepotenziale im Marketing und Vertrieb erkennen

Wie Marketing und Vertrieb durch Digitalisierung und bessere Verzahnung ungeahnte Potenziale ausschöpfen können, zeigten Sarah Wagner, Projektmanagerin für Digitales, Marketing und Vertrieb, und Geschäftsführer Armin Haas von build'n'break aus Heidenheim im Rahmen des UnternehmerTREFFs digital am Mittwoch, 29. März, ausgerichtet von der Wirtschaftsförderungsgesellschaft mbH Region Ostwürttemberg (WiRO).

Marketing und Vertrieb seien in der Vergangenheit – und zum Teil noch heute – häufig durch Silodenken geprägt gewesen, dabei erleichtere die Verschmelzung beider Bereiche die gegenseitige Arbeit, sagte Wagner. Besonders die Digitalisierung spiele hier eine bedeutende Rolle. „Der Kunde 4.0 verfügt heute über viel mehr Informationen als früher“, erklärte Wagner. „Er kann online Wettbewerber vergleichen und ist werteorientiert – für ihn zählt nicht der beste Preis; das Gesamtpaket muss stimmen.“ Das heiße aber auch, der Kunde fällt seine Kaufentscheidung häufig noch vor dem ersten Kontakt und möchte relevante Informationen dann finden, wenn er sie braucht. Und an dieser Stelle können Marketing und Vertrieb wie Zahnräder ineinandergreifen: „Durch Datenanalysetools und Social Media-Interaktionen, eingesetzt vom Marketing, erweitert sich das Wissen über die Interessen und Bedürfnisse der Kunden und dieses Wissen kann der Vertrieb wiederum gezielt als Anknüpfungspunkt und Gesprächsaufhänger nutzen“, gab Wagner ein Beispiel.

Als Digitalisierungsagentur für Marketing & Vertrieb ist es build'n'break ein Anliegen, die Symbiose beider Bereiche bestmöglich zu nutzen. Dabei können Maßnahmen an verschiedenen Punkten angesetzt werden, sei es im Bereich Suchmaschinen, Social Media, Website oder E-Mail. „Über alle Bereiche hinweg gilt, dass Content-Marketing und Online-Analysen eine übergeordnete Relevanz haben“, so Wagner. Was relevante Inhalte sind, müsse im Vorfeld analysiert werden. Wenn diese dann, zum Beispiel über Social Media geteilt werden, müsse weiter analysiert werden, was funktioniert und was nicht, um sich kontinuierlich auf die Bedürfnisse der Kunden einzustellen. „Der größte Effektivitätsverlust wird durch fehlende Koordination hervorgerufen“, erklärte Wagner und gab dafür anschauliche Beispiele: „Ich verfüge über gute Inhalte bzw. Content auf der Website, teile ihn aber nicht auf Social Media oder über Newsletter, um so meine Kunden zu erreichen. Ich nutze Social Media, betreibe aber kein Community Management, indem ich interagiere, zum Beispiel durch Kommentieren, Teilen oder Liken.“ Hier sei keine falsche Scheu angebracht, ergänzte Armin Haas: „Ein Fehler ist kein Beinbruch. Das Wichtigste ist, authentisch, nahbar und offen zu sein.“

Es gelte, die Mitarbeiter*innen beider Bereiche für die Möglichkeiten und Chancen zu sensibilisieren – „die genannten Maßnahmen unterstützen den Vertrieb, sodass er nicht kalt akquirieren muss“, erklärte Haas, der selbst einen Vertriebs hintergrund hat.

Auch wenn Sarah Wagner und Armin Haas viele verschiedene Möglichkeiten im digitalen Marketing und Vertrieb vorstellten, auch schon das Drehen an einigen Stellschrauben bringe positive Effekte.

Vorrangig sei, seine Zielgruppe zu kennen, bisherige Maßnahmen zu durchleuchten und sie für eine maximale Effektivität zu koordinieren, fasste Wagner zusammen.

Nadine Kaiser, Geschäftsführerin der WiRO, bedankte sich für den spannenden Impuls: „In einer digitalen Welt treibt das Thema viele Unternehmen um. Wir freuen uns, dass wir gemeinsam einen Einblick in die zahlreichen Spielarten und Chancen im digitalen Marketing und Vertrieb geben konnten.“

Hintergrund

WiRO UnternehmerTREFF digital

Im Rahmen des regelmäßig stattfindenden „UnternehmerTREFF digital“ lädt die WiRO die regionalen Unternehmen sowie Wirtschaftsakteure bei einem digitalen Austausch dazu ein, aktuelle fachspezifische Themen auf dieser Plattform zu diskutieren und ermuntert zu einem Blick über den eigenen

Tellerrand hinaus. Unternehmerinnen und Unternehmer haben die Möglichkeit, ihr Unternehmen und ihr Fachthema vor einem breiten Publikum zu präsentieren sowie Impulse von außen zu erhalten. Die Teilnehmenden erhalten Einblicke in das Arbeitsumfeld anderer Betriebe und ebenfalls Impulse für die eigene Arbeit.



Sarah Wagner, Projektmanagerin für Digitales, Marketing und Vertrieb, und Geschäftsführer Armin Haas von build'n'break gaben beim UnternehmerTREFF digital einen Einblick, wie das Potenzial im digitalen Marketing und Vertrieb entfacht werden kann.

Quelle: Screenshot WiRO

Kontakt:

Wirtschaftsförderungsgesellschaft mbH Region Ostwürttemberg (WiRO)
 Bahnhofplatz 5, 73525 Schwäbisch Gmünd
 Telefon: 07171 92753-0
 E-Mail: wiro@ostwuerttemberg.de
www.ostwuerttemberg.de