



<https://biz.li/Zuci>

WICHTIGE TRENDS IM B2B MARKETING

Veröffentlicht am 18.04.2021 um 11:48 von Redaktion Burgwedel-Aktuell

Das Business to Business Marketing, das eher als B2B

Marketing bekannt ist, richtet sich nur auf Unternehmen und nicht auf die Endverbraucher. Deshalb fallen die Marketingstrategien in diesem Segment auch völlig anders aus. Es beginnt schon damit, dass die Werbung nicht einfach gestreut wird, um Kunden zu gewinnen. Viel wichtiger ist die innerbetriebliche Planung. Es sollte zunächst geklärt werden, welche Ziele das eigene Unternehmen langfristig verfolgt. Erst dann, wenn diese definiert sind, kann über eine weitere Strategie im B2B Business näher nachgedacht werden. Doch genauso, wie in vielen anderen Bereichen auch, funktioniert nicht immer alles auf Anhieb. Deshalb sollten die wichtigsten Trends etwas beschrieben werden.

Content Marketing gewinnt an Bedeutung

Das Content Marketing, also die Vermarktung von interessanten Inhalten wird immer wichtiger. Entscheider in den Betrieben möchten sich schon vor der ersten Kontaktaufnahme möglichst ausführlich über potenzielle Partner informieren. Das gelingt mit interessant gestalteten Webseiten mit Advertorials oder grafisch aufbereiteten Fallstudien. Sehr gerne werden von Interessenten auch ausführlich gestaltete E-Books gelesen. Je mehr Informationen zur Verfügung gestellt werden, desto größer ist die Wahrscheinlichkeit, dass es zu einer erfolgreichen Zusammenarbeit kommt. Es ist möglich, durch eine optimierte Webseite, Besucher anzulocken. Diese informieren sich über das jeweilige Unternehmen und können sich auf Wunsch ein umfangreiches E-Book mit allen wichtigen Informationen herunterladen. Dadurch werden gleich zwei wichtige Ziele erreicht. Zum einen kann sich der Interessent näher über das Unternehmen informieren. Zum anderen hinterlässt er eine E-Mail-Adresse, mit der er später nochmals angeschrieben werden könnte. Als Alternative könnten dem Interessenten auch eine Broschüre oder andere Infomaterialien auf dem Postweg geschickt werden. Dann kann gleichzeitig ein netter Werbeartikel beigelegt werden. Durch kleine Aufmerksamkeiten lassen sich viele Interessenten beeindrucken. Besonders interessante Werbeartikel gibt es auf <https://www.maxilia.de>. Dort findet jeder Unternehmer, Geschenke, die zur jeweiligen Branche passen. Zudem lassen sich die Artikel individuell gestalten.

Agile Marketing für moderne Unternehmen

Eine recht neue Form im B2B Business ist das sogenannte Agile Marketing. Dieses bezieht sich auf eine hohe Flexibilität. Benötigt beispielsweise ein produzierender Betrieb regelmäßig bestimmte Teile, dann ist alles recht einfach. Es gibt aber auch einige Branchen, in denen die Nachfrage nach bestimmten Produkten sehr unterschiedlich ist. Daher kann es durchaus vorkommen, dass kurzfristig sehr viele Artikel nachgefragt werden und anschließend wieder nur eine geringe Menge. In dem Fall wäre es aus wirtschaftlicher Sicht besonders ungünstig, wenn mit den Zulieferern feste Lieferquoten vereinbart sind. Dann fehlt unter Umständen der Nachschub bei einer hohen Nachfrage, während in Zeiten eines schleppenden Absatzes zu viele Komponenten angeliefert werden. Dieses Problem haben schon zahlreiche Unternehmen erkannt. Daher bieten sie das sogenannte Agile Marketing an. Damit vergrößern sich die Möglichkeiten, im B2B Marketing Fuß zu fassen. In der heutigen Zeit wird von zahlreichen Unternehmen eine hohe Flexibilität erwartet. Starre Strukturen gehören eher der Vergangenheit an.

Influencer und Social-Media-Aktivitäten

Zu den recht neuen [B2B Marketing Maßnahmen](#) gehören Kooperationen mit Influencern. Diese Möglichkeiten nutzen bereits einige Unternehmen. Es gibt inzwischen Influencer, die sich schon ein enormes Ansehen erarbeitet haben. Durch diese vergrößert jedes Unternehmen seine Reichweite. In der heutigen Zeit sind die Bekanntheit eines Unternehmens und die Verbreitung in sozialen Medien besonders wichtig. Das liegt unter anderem auch daran, weil die meisten Interessenten sich täglich auf ihren vertrauten Plattformen aufhalten. Deshalb ist es vorteilhaft, sie dort anzusprechen. Der Vorteil an der Zusammenarbeit mit Influencern besteht in den geringen Kosten und der gezielten Werbung. Durch die Wahl eines geeigneten Influencers gelangt die Werbung genau an die passende Zielgruppe. Im B2B Bereich ist es ohnehin nicht ganz einfach, Interessenten zu finden. Es ist jedenfalls deutlich schwerer als im B2C Bereich.

Automatisierung mit Big Data und KI

Ein weiterer neuer Trend im B2B Marketing ist die Einführung von künstlicher Intelligenz sowie die Auswertung großer Datenmengen. Mithilfe der Automatisierung können Texte analysiert werden, um entsprechende Passagen besser auswerten zu können. Zudem lassen sich mit diesen neuen Techniken große Datenbanken erstellen und Datenauswertungen auf höchstem Niveau durchführen. Daher ist es möglich, komplexe betriebliche Abläufe perfekt zu automatisieren. Dadurch lassen sich die vorhandenen Ressourcen optimal ausnutzen. Es gibt noch viele weitere Möglichkeiten, um ein erfolgreiches B2B Marketing führen zu können. Dazu gehören unter anderem diese: Podcasts, Chatbots, Account Based Marketing, E-Mail-Marketing, Virtuelle Events. Wie schon erkennbar, sind die meisten Möglichkeiten im B2B Marketing im Onlinebereich zu finden. Dafür gibt es mehrere Gründe. Aufgrund der Digitalisierung stehen den Unternehmen völlig neue und unkomplizierte Verfahren zur Verfügung. Während in der Vergangenheit noch lange Reisen erforderlich waren, um ein persönliches Gespräch zu führen, gelingt es inzwischen per Videochat. Das ist nur ein Beispiel von vielen.

Fazit

Im B2B Business tut sich eine Menge. Es kommen immer wieder neue Trends hinzu. Sehr viele Unternehmen haben bereits erkannt, dass insbesondere in diesem Bereich die Digitalisierung eine enorme Hilfe bietet. Neue Interessenten lassen sich recht einfach finden und mit entsprechenden Infomaterialien zu einer Zusammenarbeit animieren. Trotz dieser modernen Möglichkeiten spielen immer noch Werbeartikel eine wichtige Rolle im Marketing.