

## Die neuen Einkäufer:



Video: Buyer 2.0 - Today's B2B Buyer<sup>1</sup>

## 5 Schritte zum Erfolg:

1. Setzen Sie sich Ziele. So können Sie alle Aktionen der Customer Journey steuern, um potenzielle Kunden auf lange Sicht zu begleiten.
2. Erstellen Sie Buyer-Personas.

Stellen Sie sich zum Beispiel folgende Fragen:

- Welche Touchpoints nutzt die Buyer-Persona zur Informationsbeschaffung?
- Nach welchen Informationen suchen sie dort?
- Welchen Stellenwert nehmen unterschiedliche Kanäle (E-Mails, Newsletter, Direct Mailings etc.) für die Buyer-Persona ein?
- Nach welchen Begriffen und Informationen sucht die Buyer-Persona in Suchmaschinen?

3. Erstellen Sie eine umfangreiche ideale Customer Journey. Setzen Sie auf eine Kombination aus analogen und digitalen Kontaktpunkten.
4. Ermitteln Sie Touchpoints und beeinflussen Sie diese positiv.
5. Bleiben Sie am Ball. Überprüfen Sie die Persona regelmäßig auf Aktualität.

---

<sup>1</sup> Demandbase. (2013, 23. Juli). Buyer 2.0 - Today's B2B Buyer [Video]. Abgerufen 10. November, 2018, von <https://www.youtube.com/watch?v=4VovGdu85io>

## Buchempfehlungen:

Marketing-Automation für Bestandskunden: Up-Selling, Cross-Selling, Empfehlungsmarketing von Anne M. Schüller und Norbert Schuster ISBN: 978-3-648-09542-3

Buyer Personas von Hans-Georg Häusel und Harald Henzler ISBN: 978-3-648-10392-0

Noch Fragen?

**KLICK!**