

5

5 GRUNDLAGEN FÜR IHREN OMNICHANNEL ERFOLG

SO STEIGERN SIE DIE KAUFKRAFT IHRES KUNDEN ÜBER DIE GESAMTE CUSTOMER JOURNEY HINWEG

Die Digitalisierung und die hohen Erwartungen der Kunden daran, zwingen Unternehmen aus dem B2B-Umfeld, sich anzupassen. Wir geben Ihnen 5 Tipps, wie Sie diesen Erfolgsdruck erfolgreich meistern.



1 B2B-ERLEBNISSE MÜSSEN SICH WIE B2C-ERLEBNISSE ANFÜHLEN

Gestalten Sie den Einkauf Ihrer Kunden als Erlebnis. Ihre Kunden müssen Informationen und Produkte ganz leicht finden und kaufen können. Arbeiten Sie nur mit Technologien, die einfach in der Handhabung sind und mit denen Sie jede Kundeninteraktion oder -transaktion identifizieren und auf Produkte, Marken, Regionen sowie Kommunikationskanäle ableiten können.

2 VEREINFACHEN SIE PROZESSE & TRANSAKTIONEN

Vereinheitlichen

Veränderungen betreffen Ihre Mitarbeiter und Prozesse. Gehen Sie die Herausforderungen Ihrer Mitarbeiter oder Hürden in bestehenden Prozessen konsequent an.

Vereinfachen

Verbessern Sie die Benutzerfreundlichkeit.

Verstärken

Durch den Einsatz innovativer Technologien und motivierter Mitarbeiter sind Sie in der Lage bestmöglichen Kundenservice zu bieten und so Wachstum für Ihr Unternehmen zu sichern.



3 INTEGRIEREN & VEREINHEITLICHEN SIE BESTEHENDE VERTRIEBSKANÄLE & GESCHÄFTSMODELLE

Die traditionelle Rolle des klassischen B2B-Händlers, der als „Zwischenhändler“ agiert und nur Waren hin und her schickt, ist längst überholt. Definieren Sie sich neu. Finden Sie einen neuen Ansatz, der auf der einen Seite zwar das Verteilen von Waren weiterhin sicherstellt aber Ihnen auch, mithilfe von konsolidierten Daten, ein besseres Kundenverständnis bietet. Dieser neue Ansatz gibt Ihnen mehr Möglichkeiten die Kundenbindung zu erhöhen.



4 MEHR WACHSTUM DURCH DATEN

Daten sind das wichtigste Kapital zukünftiger Geschäftsentwicklungsmöglichkeiten. Dank ihnen lassen sich Faktoren wie: verbesserte Lieferkette und -rate, minimierte Warenkorbabbrüche, Personalisierung des Kundenerlebnisses, attraktive Preisgestaltung und vieles andere mehr so optimieren, dass Sie sich vom Wettbewerb abheben können.



5 STEIGERN SIE IHR WACHSTUM

Letztendlich lautet das Ziel: Sell smarter! Wenn Sie die Erwartungen Ihrer Kunden kennen liefern Sie personalisierte Einkaufserlebnisse, die überraschen und begeistern, sei es beim Neukauf, Upsell oder Cross-Selling - überall und jederzeit auf jedem Endgerät.

