



B2B-Marketing immer im Trend

klare Werbestrategien für Ihr Unternehmen

B2B-Marketing ist heutzutage in aller Munde. Doch was bedeutet der Begriff eigentlich genau? B2B-Marketing steht für "Business-to-Business-Marketing". Es richtet sich an das Geschäft mit Unternehmen. Es werden also nicht einzelne Kunden, sondern ausschließlich Firmen angesprochen. Gezielt werden dabei potenzielle Partner, Großkunden und andere Vertriebe erreicht.

So hebt sich das B2B-Marketing klar vom B2C-Marketing (Business-to-Consumer) ab, das sich an Endkunden richtet. Die Zielgruppen bestehen aus Unternehmen und sind daher deutlich überschaubarer, aber auch wesentlich langsamer und komplexer. Die Entscheider sind keine einzelnen Privatpersonen, sondern mehrere führende Mitarbeiter eines Unternehmens.

Die Zielgruppenanalyse und die Bedarfsanalyse sind von besonderer Bedeutung im B2B-Bereich. Es ist umfangreich und lässt sich in zwei Gruppen einteilen - in das B2B-Online-Marketing und das B2B-Offline-Marketing. Das Online-Marketing nutzt soziale Medien, E-Mails und Websites, während der Offline-Bereich auf Messen und Events abzielt. Werbung "auf allen Kanälen" ist heute ein Muss, so wie in erster Linie zum Beispiel die eigene Homepage einer Firma. Nur so können sich Unternehmen einen detaillierten Überblick über die einzelnen Dienstleistungen, Produkte und Marken des anderen verschaffen.

Um für potenzielle Unternehmenskunden so sichtbar wie möglich zu sein, sind die Suchmaschinenoptimierung (SEO) und Suchmaschinenwerbung (SEA) wichtig. Die eigene Website soll deutlicher hervorgehoben werden und auf die Bedürfnisse der Firmenkunden zugeschnitten sein. Zudem sollte das Unternehmen beim Google-Suchverlauf im Ranking ganz oben stehen. Um so einen professionellen Internetauftritt von der Idee bis zur Umsetzung zu gestalten, müssen Profis ans Werk wie die spezialisierten Webdesigner der BBZ Verlagsgesellschaft. Hier ist das richtige Fachwissen gefragt, was zählt sind Kompetenz und Qualität.

Die Markenbekanntheit eines Kunden und die Steigerung der digitalen Sichtbarkeit stehen im B2B-Marketing im Vordergrund. Es gibt immer wieder neue Marketingtrends. Deshalb müssen B2B-Unternehmen stets auf dem aktuellen Stand sein, um wettbewerbsfähig zu bleiben.

Grundsätzlich lässt sich festhalten: Die Strategien im B2B-Online-Marketing sind andere als jene im B2C-Bereich, weil die Zielgruppe keine Privatkunden sind. Unternehmen entwickeln eine Beziehung mit anderen Geschäftskunden durch eine zielgerichtete Kommunikation.

Viele Firmen haben jedoch keine eigene Marketingabteilung, deshalb empfiehlt sich eine professionelle Agentur, die sich um alle kreativen und erfolgsorientierten Marketingprozesse Ihrer Firma kümmert. Alle Unternehmensziele lassen sich auf diese Weise besser realisieren. Mit der Liebe zum Detail und viel Fachwissen wird von Profis eine Marketingstrategie entwickelt. So bleibt Ihr Unternehmen für Kunden langfristig interessant, denn die Konkurrenz schläft nicht.

Pressekontakt

BBZ - Verlagsgesellschaft mbh & Co. KG

Herr Harald Gregoreck
Borselstege 13
47533 Kleve

<https://bbz-verlagsgesellschaft.eu/>
info@bbz-verlagsgesellschaft.eu

Firmenkontakt

BBZ - Verlagsgesellschaft mbh & Co. KG

Herr Harald Gregoreck
Borselstege 13
47533 Kleve

<https://bbz-verlagsgesellschaft.eu/>
info@bbz-verlagsgesellschaft.eu

Die BBZ-Verlagsgesellschaft bietet Ihnen ein Netzwerk aus lokalen sowie deutschland- und europaweiten Internetplattformen an. Hohe Sichtbarkeit und vielfältige Leistungen wie z.B. Mikroseiten, Branchenbücher oder die komplette Programmierung neuer Webseiten bis hin zu Socialmedia Aktivitäten inklusive Erstellung von Facebook-Seiten gehören zu unserm Portfolio.

Anlage: Bild

