



# WAS HEISST DIGITALER VERTRIEB?

Unternehmen nutzen digitale Kanäle & Tools, um ihre Produkte zu vertreiben.

## 1 KUNDE IM MITTELPUNKT

Customer Experience (CX) - ein umfassendes Einkaufserlebnis für Ihren Kunden an jedem Kontaktpunkt in **seiner** Kundenreise. Begeistern Sie Ihren Kunden und machen ihn glücklich. Fortwährend.



## 2 VERTRIEBSKANAL INTERNET

Viele Produkte und Dienstleistungen lassen sich über das Internet vertreiben, ob im B2C (Business to Customer) oder im B2B (Business to Business) Bereich. (Webshop, Social Selling, Website etc.)



## 3 HUMAN TO HUMAN BUSINESS

B2B und B2C Grenzen verschwimmen. Wir lesen immer mehr von Human to Human Business. Endkunden- und Geschäftskunden erwarten ein ähnliches Einkaufserlebnis z.B. Produkte über Webshops selbst bei sehr teuren Maschinen.



## 4 EFFIZIENZSTEIGERUNG DURCH MEHR DATEN

Zahlreiche Tools zur Datenerhebung und -verarbeitung für das Kunden-Management und den Vertrieb erhalten Unternehmen mehr Informationen über ihre Interessenten, Neukunden & bestehende Kunden.



## 5 VERTRIEBSKANÄLE BRAUCHEN DIGITALE HILFSMITTEL

Der Kunde von heute wechselt zwischen Offline- & Online-Kanälen, informiert sich auf Webseiten, Web-Shops, Blogs, Social Media, im Handel, über Magazine. Um die Abdeckung der Kundenreise – besonders digital – einfach & transparent zu machen, braucht es digitale Hilfsmittel.



Quelle: HubSpot