

B2B

MARKETING

STEPHAN WENGER
NG

Global Marketing Manager AVL List GmbH

B2B Marketing Expert | www.stephanwenger.com

“Marketing in the Business to Business environment. That is what I do. That is what I can. That is what I like.”



AVL LIST GMBH

AVL is the world's largest independent company for the development, simulation and testing of powertrain systems (hybrid, combustion engine, transmission, electric drive, batteries, fuel cell and control technology) for passenger cars, commercial vehicles, construction, large engines and their integration into the vehicle.

C U R R E N T J O B

AVL

Global Marketing Manager mit weltweiter Verantwortung für die strategische Business Unit Powertrain Engineering.



1,97 MILLIARDEN

Euro Umsatz in 2019



96% EXPORTRATE

in Märkte weltweit



45 AFFILIATES

Für die größtmögliche
Kundennähe



11.500 MITARBEITER

Weltweit, davon 4.300 in Graz
im Headquarter



Anton Paar GmbH

Anton Paar develops, produces and distributes highly accurate laboratory instruments and process measuring systems, and provides custom-tailored automation and robotic solutions. It is the world leader in the measurement of density, concentration and CO₂ and in the field of rheometry.

EXPERIENCE

ANTON PAAR

Head of Marketing & Communications mit globaler Verantwortung für das Konzernmarketing.



409 MILLIONEN

Euro Umsatz in 2019



95% EXPORTRATE

in Märkte weltweit



41 AFFILIATES

Sowie 50 Vertriebspartner



3.400 MITARBEITER

Weltweit

A G E N D A

WORUM ES HEUTE GEHT

➤ B2B & B2C

Die Unterschiede zwischen B2B und B2C Marketing. Welchen Faktoren haben Einfluss auf das Marketing. Was kann B2B von B2C lernen. Und, ist dieser Unterschied überhaupt noch zeitgemäß?

➤ SCHNITTSTELLE MARKETING & SALES

Das so häufige Problem dass sich Marketing und Sales nicht verstehen, obwohl sie doch so eng miteinander verbunden sind. Wo liegen die Schnittstellen der beiden Abteilungen? Was davon ist für den Kunden wichtig?

➤ EDUCATIONAL CONTENT

Content is King – Schlagwort ohne viel Bedeutung. Was macht guten Content im B2B aus? Wofür wird Educational Content eingesetzt? Muss der Kunde tatsächlich erzogen werden?

HÖHERE KOMPLEXITÄT
DER PRODUKTE

HÖHERE
INVESTITIONEN

BUYING CENTER

LÄNGERER
VERTRIEBSPROZESS

WERBUNG IST WENIGER
EMOTIONAL

UNTERSCHIEDE
B2B UND B2C
SOWIE DEREN
BEDEUTUNG FÜR
DAS MARKETING

Die Begrifflichkeiten B2B und B2C prägen die Klassifizierung der am Kauf beteiligten Parteien. Im B2C tritt ein Unternehmen mit einem Konsument in Beziehung. Im B2B wird diese Beziehung zwischen zwei Unternehmen aufgebaut. Wenn auch der Begriff H2H, Human to Human, also der Ansatz dass am Ende immer zwei Menschen miteinander Geschäfte abwickeln, in den Vordergrund tritt, so gibt es dennoch wesentliche Unterscheidungsmerkmale.

ERWARTUNGSHALTUNG

B2C

➤ AMAZON & PAYPAL

Lieferzeiten, Lieferbedingungen, Lieferoptionen, Preise, Verfügbarkeit, Produktbeschreibung, Kundenkonto, Filter, Suche, Mobile Darstellung...

➤ 2 CLICKS ZUR REGISTRIERUNG

E-Mail, Name. Fertig.

➤ YOU NAME IT

REALITÄT

B2B

➤ SHOP AUS DEM JAHRE 2000

Keine Preise, keine Angabe zur Lieferzeit, Anfrage per pdf., selbstgemachte Fotos, funktioniert nur auf Desktop, Browserversion „uralt“, Listen, kein Kauf auf Rechnung

➤ 18 CLICKS ZUR REGISTRIERUNG

E-Mail, Anrede, Name, Vorname, Firma, Jobtitel, Industrie, Woher kennen Sie uns, Straße, Hausnummer, Bundesland, Land.

➤ DAS MUSTER ZIEHT SICH DURCH

LINKEDIN HATTE ZULETZT DURCHAUS DIFFERENZIERT MEINUNG ZUM THEMA



Stephan Wenger

B2B Marketing Expert & Speaker • Follow me for B2B Marketing Insights •

1w •

B2B **VS** B2C

5 DIFFERENCES RELEVANT TO MARKETING

...

...see more

67 • 51 Comments

Like Comment Share

5,189 views of your post in the feed

5 DISTINCT DIFFERENCES BETWEEN B2C AND B2B MARKETING

worth having in mind when planing and executing your marketing strategy



<<< Swipe left

#b2bmarketingworld

DAS FUNNEL KONZEPT

Es ist das Zusammenspiel und dennoch die klar definierten Schnittstellen der drei Disziplinen, die Marketing & Sales zum gemeinsam Erfolg führen. Das verbindende Element ist Lead Management.

➤ MARKETING FUNNEL

Der Marketing Funnel konvertiert die potentielle Zielgruppe zu Kontaktdaten. Aus Unbekanntheit wird Bekanntheit und Relevanz. Aus Anonymität werden Kontaktdaten.

➤ LEAD FUNNEL

Der Lead Funnel konvertiert Kontakte zu Verkaufschancen. Aus Kontaktdaten werden konkrete Bedürfnisse und Kaufabsichten.

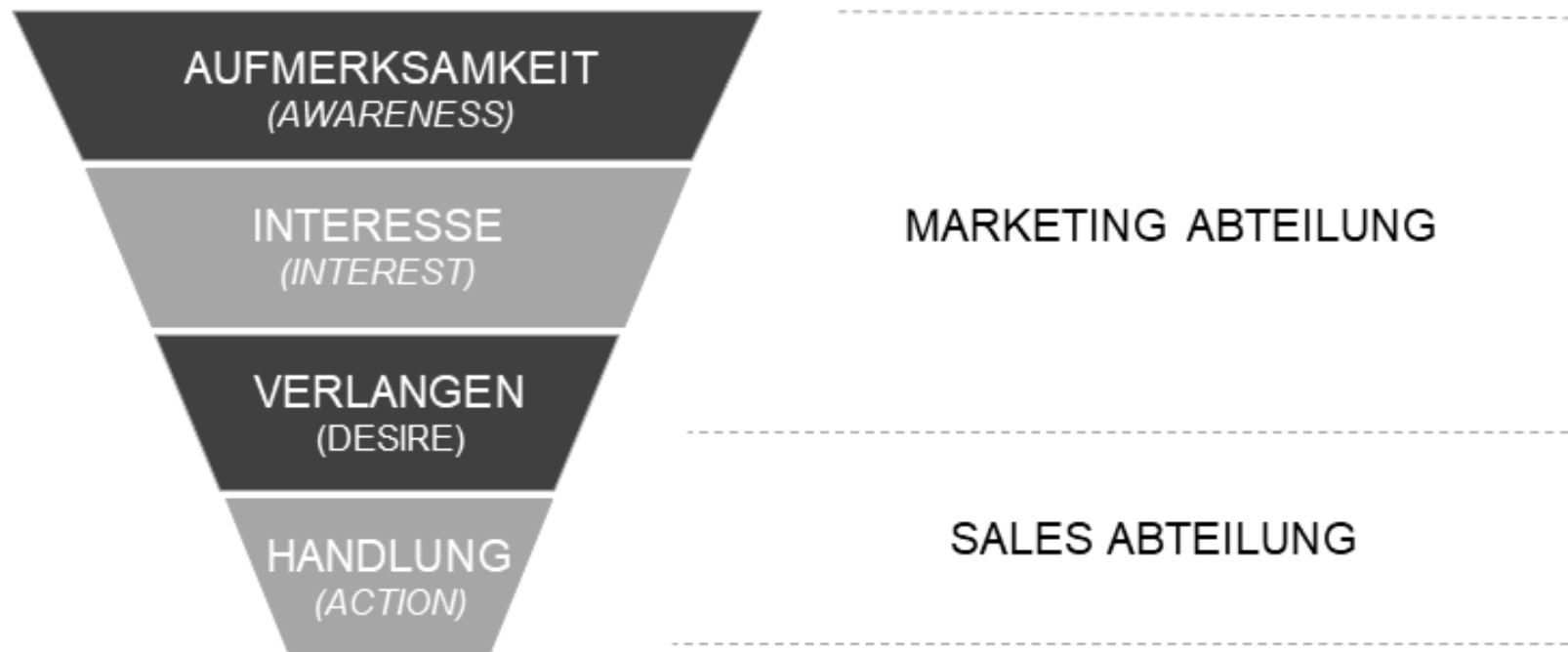
➤ SALES FUNNEL

Der Sales Funnel konvertiert potentielle Kunden zu Kunden. Aus Möglichkeiten werden Umsätze. Aus Kontakten werden Kunden.



AIDA

Das AIDA-Modell steht, als Akronym, für vier Stufen: Aufmerksamkeit (Awareness), Interesse (Interest), Verlangen (Desire), Handlung (Action), veröffentlicht 1925 von E. K. Strong und beschreibt die typische Customer Journey. Die Basis ist damals wie heute gültig.



MARKETING ORGANISATION

Lead Management nimmt in modernen Marketing Organisationen eine zentrale Rolle ein. Eine eigene Abteilung / Team ist etabliert. Eine oft diskutierte Frage bleibt „ist Lead Management nicht doch eine Vertriebstätigkeit?“

TRADITIONELLES MARKETING



M A R K E T I N G



Der Fokus liegt auf dem klassischen Marketingmix. Oft sogar nur auf der Kommunikation von Marke, Produkt- oder Serviceinformation.



ERFOLGSORIENTIERTES MARKETING



L E A D



Das Marketing orientiert sich am Vertrieb und richtet sich entlang des Lead Funnels aus. Maßgeblich für alle Entscheidungen im Marketing Funnel ist, wie diese den Lead Funnel positiv beeinflussen.



S A L E S

FRAGE ZUM THEMA

LEAD MANAGEMENT
WAS IST DAS?

FRAGE ZUM THEMA

WIE SIEHT DIE
SCHNITTSTELLE
BEI IHNEN AUS?

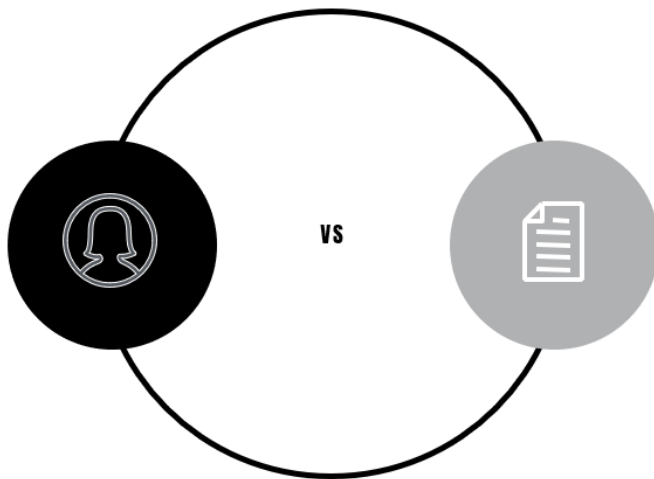
“**Educational Content** ist eine Unterkategorie des Content Marketings.

Hierbei wird qualitativ hochwertiger Inhalt zur Beschreibung komplexer Inhalte generiert.

Er hat zum Ziel, den Leser weiterzubilden und zu informieren.“

EDUCATIONAL CONTENT

Ein wesentlicher Teil im Content Marketing für B2B Unternehmen



> WARUM UND WIE, NICHT WAS

Der Content ist informativ, deskriptiv und nicht werblich. Er beschreibt Prinzipien und Funktionsweisen, nicht warum das Produkt gekauft werden soll. Der Kunde soll das WARUM und das WIE verstehen und nicht das WAS kaufen.

> GEBEN STATT NEHMEN

Die Information und Erklärung bildet den Leser. Das Unternehmen geht in Vorleistung und ermöglicht den Zugang zu sonst nicht verfügbarer Information. Dadurch entsteht ein Pull Effekt – der Kunde kommt zum Unternehmen.

> BEWEIS STATT VERSPRECHEN

Promotional Content ist das Versprechen, Educational Content der Beweis.

Das Unternehmen nimmt eine Know-how Führerschaft ein und zeigt Kompetenz in dem was es tut.

> TAUSCHHANDEL

Information für persönliche Daten ist das Grundprinzip in der Lead Pflege (Lead Nurturing). Der Kunde/User bekommt in jedem Schritt im Funnel mehr Information. Als Gegenleistung möchte das Unternehmen sein Daten: Registrierung

EXAMPLES

DESIGN & RESEARCH BY JACOB O'NEAL NEED DESIGN? VISIT ANIMAGRAFFS.COM

HOW A CAR ENGINE WORKS

[And a note about hybrid gas-electric cars too]

If your only experience with a car engine's inner workings is "How much is that going to cost to fix?" this graphic is for you! Car engines are astoundingly awesome mechanical wonders. It's time you learned more about the magic under the hood!

The 4 Stroke Cycle

Let's take a look inside just one cylinder.

INTAKE STROKE
The piston descends, sucking air into the cylinder through open intake valves as fuel is injected.

COMPRESSION STROKE
With all valves closed, the piston comes back up, compressing the fuel-air mixture. Compressing the mixture delivers better power and efficiency.

POWER STROKE
A spark ignites the compressed fuel-air mixture, and the resulting combustion forces the piston to the bottom of the cylinder again.

EXHAUST STROKE
The piston comes back up, pushing the spent mixture out through open exhaust valves.

Select engine parts

©ANIMAGRAFFS.COM BY JACOB O'NEAL

Unless your main ride is a lawn mower (no disrespect), your engine probably has more than one cylinder. Here's a 4 cylinder setup.

Timing belt (or chain)
A timing belt or chain synchronizes the rotation of the crankshaft and the camshaft(s) so that the engine's valves open and close at the proper times during each cylinder's intake and exhaust strokes. It also prevents the piston from striking the valves.

RPM
RPM means Revolutions Per Minute. If your engine is running at 3,000 RPM, that's 50 full crankshaft revolutions per second!

Crankshaft
The crankshaft carries piston power out of the engine and eventually to the wheels. It has counterweights to produce a balanced spin.

Other engine configurations

You told all your buddies when dad bought that V8 sedan. Now you can find out what it actually means: opposing cylinders arranged in a "V" shape.

V TWIN	FLAT FOUR	V 6	V 8
A two cylinder arrangement. Many Harley-Davidson motorcycles use this configuration, for instance.	Four cylinders arranged in a flat, opposing configuration. Found in classic VW Beetles and various current Subaru model cars.	Six opposing cylinders. Well suited for sports cars or mid-size SUVs.	Eight opposing cylinders. Generally suited for muscle-car applications or heavy duty engines.

SUCHE NACH
„NIKE“

NAVIGATIONAL SEARCH QUERY

SUCHE NACH „WELCHE
LAUFSCHUHE FÜR ASPHALT“

INFORMATIONAL SEARCH QUERY

SUCHE NACH „PREIS NIKE
AIR ZOOM“

TRANSACTIONAL SEARCH QUERY

F R A G E Z U M T H E M A

EDUCATIONAL CONTENT? NIE GEHÖRT ODER ALLES KLAR?

- How to do...
- What is a...
- 5 Steps to create...
- Measuring principle of...
- How does a [...] work

GET IN TOUCH WITH ME

info@stephanwenger.com
www.stephanwenger.com

LINKEDIN 

