

Quick Win Studien

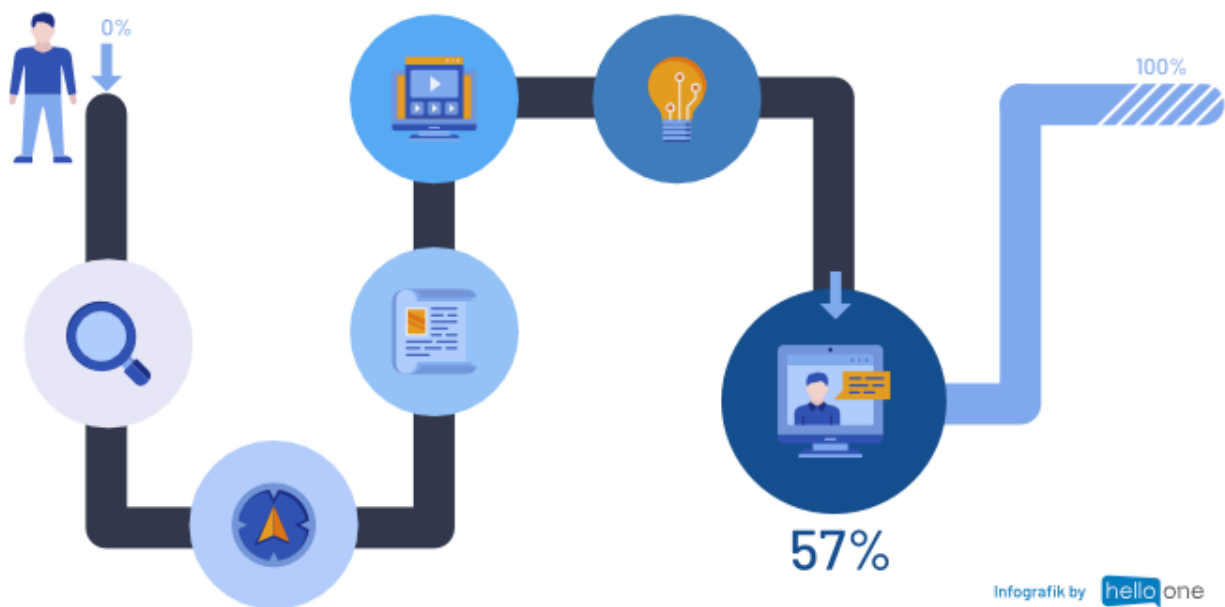
B2B Inbound Leads

Inhalte sind nicht nur das Salz in der Suppe - sie sind der Braten und oft auch noch die Beilagen. Die Qualität und Menge sind entscheidend für B2B Käufer. Interessenten erwarten hochwertige Informationen und keine Werbung. Es dauert länger bis ein Anbieter gefunden wurde, und ein Anruf kann eher für Ablehnung sorgen.

Dazu liefern wir dir in unseren Quick Win Studien spannende Erkenntnisse und belegen diese mit Daten und Fakten.

Bevor der Anbieter kontaktiert wird!

Durchschnittlich werden mit 10 bis 12 Suchvorgängen 57% des Kaufprozesses abgeschlossen, bevor ein Interessent sich mit ausgewählten Anbietern näher beschäftigt. Die Erkenntnisse aus diesen Suchen werden von den Interessenten als Grundlage zum Vergleichen der Anbieter verwendet.

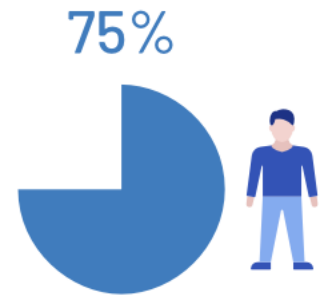


Infografik by **hello one**

Worauf du als B2B Anbieter achten solltest

75% der Käufer im B2B Bereich bevorzugen zunächst die eigene Recherche zu einem Produkt oder Dienstleistungen. Erst dann sind diese bereit, mit einem Sales Mitarbeiter zu sprechen.

Quelle: ([Forrester-Blog](#), How Self-Service Research Will Change B2B-Marketing)



Kunden erwarten Zugang zu hochwertigem Content und qualifizierten Informationen. Dieser Anspruch hat in den vergangenen Jahren stark zugenommen und ist nicht mehr nur ein Trend der vergehen könnte.

Quelle: ([Gartner](#), What Sales Should Know About B2B Buyers).



Käufer sind schon lange nicht mehr allein. Durch agile Strukturen in Unternehmen und Veränderungen im Arbeitsablauf sind viel mehr Personen an einem Kaufprozess beteiligt. Die Käufer versuchen vermehrt, alle Stellen und Standorte in den Prozess der Beschaffung einzubinden. Das geben bei einer Befragung 75% der Befragten an.

Quelle: ([Gartner](#), What Sales Should Know About B2B Buyers)



Mehr Zeit und Quellen bis zur Anbieter Auswahl

Seit Jahren beobachten wir, dass der Kaufprozess intensiver vorbereitet wird und mehr Content mit höherer Qualität erwartet wird. So wird z.B. der Nutzen stärker hinterfragt als noch vor einigen Jahren.

Auch Empfehlungen haben ihre Strahlkraft verloren, wenn die Empfehlung digital Schwächen in der Präsentation aufweist.



Das Vermeiden von Fehlentscheidungen sind im Vergleich zwischen B2C und B2B die gravierendsten Unterschiede. In der Regel geht es um mehr Risiken im Bezug auf die Investition.

Quelle: (vgl. [Backhaus u.a.](#), Digitale Medien in B2B-Beschaffungsprozessen)

Next steps



Wenn du mehr über Beyond Sales wissen möchtest, findest du auf unserem Kundenportal interessante Studien, informative Events und Workshops.

Lerne uns und die Software hello one kennen, die perfekte Lösung für Beyond Sales und die Digitalisierung deines Vertriebes.

Der Zugang ist kostenlos und unverbindlich.



Knowledge Base

Wir informieren dich regelmäßig zu aktuellen Themen im Bereich Digital Sales, Content Marketing, Automatisierung, digitale Events.



Events

Let us entertain you... Folge unseren kompakten 30 Minuten Online-Veranstaltungen.



Ask an expert - Meetings

Hier ist Platz für deine Fragen! Wir diskutieren deine Themen in kleiner Runde.

[Jetzt kostenlos registrieren](https://hello-one.de/register)
hello-one.de/register