Vom Kontakt zum Gespräch.

Ein kurzer Leitfaden für Marketing und Vertrieb im B2B-Tech-Markt.



Ein kurzer Leitfaden für Marketing und Vertrieb im B2B-Tech-Markt.

01 / Beginne mit einer Person, nicht mit einer Liste

Wähle Rolle, Kontext und Entscheidung. „Unternehmen, die IT brauchen“ ist zu breit. „IT-Verantwortliche vor einer Geräteerneuerung“ hilft bereits bei der Auswahl hilfreicher Inhalte.

02 / Biete etwas Nutzbares

Ein Blatt für Rahmenbedingungen, Fragen und Prioritäten kann nützlicher sein als ein langes E-Book. Kann der Leser es in der nächsten Besprechung verwenden, ohne dich anzurufen?

03 / Plane die Übergabe an den Vertrieb

Klärt, wer nachfasst und welchen Kontext diese Person erhält. Angefragte Ressource, genanntes Problem und nächster Schritt sagen mehr als ein Score allein. Der Vertrieb meldet Ergebnisse zurück; das Marketing verbessert den Weg.

04 / Miss die Phasen getrennt

Kontakte, geführte Gespräche, Chancen und Kunden sind verschieden. Definiere jede Phase und den Zeitraum. Gib an, was Kosten enthalten: Kosten pro Lead sind nicht Kosten pro Kunde.

Ein mögliches Gespräch

Illustrative Beispiele, an den Kontext anzupassen. Keine Ergebnisgarantie.

Kontext

Illustratives Beispiel: Ein IT-Partner bietet ein Arbeitsblatt zur Vorbereitung einer Workplace-Erneuerung.

Botschaft

„Sammelt ihr Anforderungen für die nächste Erneuerung? Dieses Blatt hilft, Nutzer, Grenzen und Prioritäten zu ordnen, bevor ihr Lösungen vergleicht.“

Nach der Anfrage

„Welcher Punkt lässt sich intern am schwersten klären? Wenn es hilft, können wir gemeinsam darüber nachdenken.“

Wenn der Zeitpunkt nicht passt

„Kein Problem. Das Blatt bleibt nützlich. Sobald der Umfang klarer ist, wisst ihr, welche Fragen ins Gespräch gehören.“

Ein guter nächster Schritt passt zum Entscheidungsstand der Person. Nicht jeder Download braucht eine Demo.

Dein Arbeitsblatt

Zielgruppe und ihr Problem

Was ihr bereits versucht habt

Der Engpass

Nächster Schritt und Zuständigkeit

Ein hilfreiches Gespräch, mit oder ohne uns.

30 min / https://www.growinmarketing.ch/de/prenota-call/