

DIE KONSUMERISIERUNG DES B2B E-COMMERCE

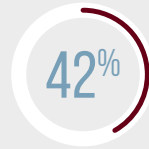


B2C TRENDS FORMEN DIE ERWARTUNGEN VON PROFESSIONELLEN KÄUFERN.
NUTZEN SIE DIESEN TREND, UM IHR BUSINESS NÄHER AN DEN B2B E-COMMERCE ERFOLG ZU BRINGEN.



Es hat sich verändert, wie wir suchen und nun verändert sich auch, wie wir kaufen.

Ermöglichen Sie Ihren Käufern den Zugang Ihres Webshops via mobiler Endgeräte um sicherzustellen, dass Sie überall und zu jederzeit Ihre Produkte verkaufen können.



42% der Käufer nutzen ein Handy während des Kaufprozesses

2. KOMFORT UND SCHNELLIGKEIT



Der schnelle Checkout und Möglichkeiten, frühere Bestellungen erneut zu bestellen, haben den Kaufprozess schneller und einfacher gemacht.

Warum sollten sich B2B Käufer nicht den selben Komfort wünschen?



1 Bestellung pro Minute
via des Amazon Dash Buttons

10.000 pro Woche

3. PAPIERLOS

Es ist nicht nur gut für die Umwelt, es hilft Ihnen und Ihren Kunden auch bei der Organisation. Integrierte B2B E-Commerce Webshops ermöglichen das Teilen aller Dokumente im digitalen Format.



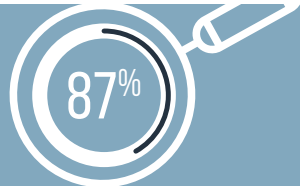
Blätter werden jährlich von einem durchschnittlichen Arbeiter in den USA verbraucht.

Helfen Sie, diese Zahl zu verkleinern!

4. BIG DATA GETRIEBENE ANALYSEN

Erhalten Sie Einsicht in Trends und definieren Sie Zielgruppen und Kundensegmente, um Ihr Marketing Content zu personalisieren.

Gibt es etwas, bei dem uns Daten nicht helfen können?



87% der B2B Marketer bestätigen, dass E-Mail Marketing ihre beliebteste Methode für die Leadgenerierung ist.

5. THIRD-PARTY EMPFEHLUNGEN



Influencer Marketing hat große Bedeutung in B2C



Nutzen Sie die Kraft von sozialen Beweisen, indem Sie Testimonials und Produktbewertungen in Ihrem Webshop anbieten.



97% der B2B-Kunden sagen, dass Nutzer-generierter Content glaubwürdiger ist, als andere Arten von Content.



MACHEN SIE IHR BUSINESS ZUKUNFTSSICHER

Jeder möchte heute eine ultimative Käuferfahrung erleben - egal ob es darum geht Schuhe zu kaufen, oder einen Auftrag für die Arbeit zu platzieren. B2C und B2B Kunden erwarten die selbe Art von Käuferlebnis in einem Webshop. Passen Sie jetzt Ihr Business an diese Erwartungen an. Jetzt ist die Zeit, der E-Commerce Bewegung beizutreten und Ihr Business in unerwartete Höhen zu befördern.