



5 TOP-Erwartungshaltungen an B2B-Onlineshops

FDI - Infografik #010

Im Fokus: Produktrecherche, Preisvergleiche & Bestellabwicklung



B2B-Shop darf auch sexy sein!

Geschäftskunden kaufen auch privat online und haben dieselbe Erwartungshaltung an einen Business-Onlineshop.



Mehr Informationen zum Produkt durch Multimedialinhalte trägt zur Kaufentscheidung und Kundenbindung bei.



Tipp 1

Funktions- & Bedienvideos am Produkt



Transparenz bei Verfügbarkeit und Lieferzeit ist ein entscheidendes Kaufkriterium und erspart telefonische Lieferauskunft.



Tipp 2

Echtzeit-Bestandsüberprüfung, Lieferzeit direkt am Artikel



Um Vertrauen in den Onlineprozess zu schaffen, müssen individuell verhandelte Konditionen des Kunden ebenso online abgebildet werden.



Tipp 3

Anbindung des Onlineshops an das zentrale ERP-System



Eine komfortable und schnelle Produktsuche erleichtert den Bestellhergang für die Kunden und steigert die Kundenzufriedenheit.



Tipp 4

Vorschlag-Suche mit guter Filterfunktion und Produkt-Konfigurator



Automatisierung wiederkehrender Bestellungen spart dem Einkäufer von Verbrauchsgütern viel Arbeit und erhöht die Akzeptanz des digitalen Bestellprozesses.

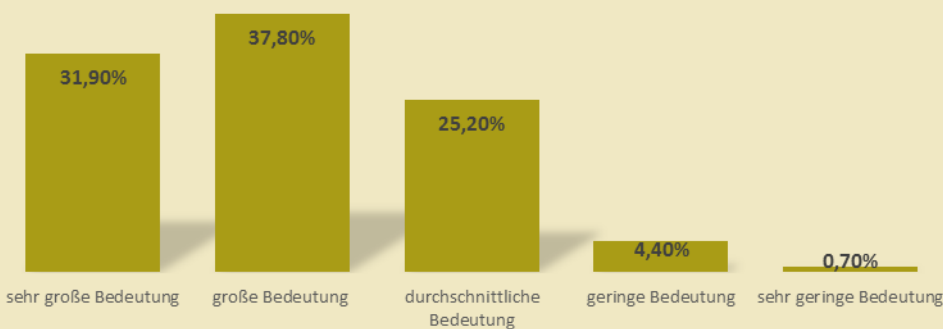


Tipp 5

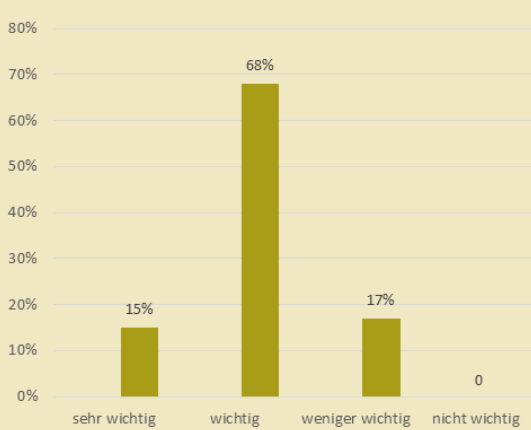
Bestellhistorie über online & klassischer Bestellung mit Nachbestellfunktion

Für Sie zum Weiterdenken:

Welche Bedeutung haben **Kundenreferenzen** für B2B Marketing und Vertrieb?

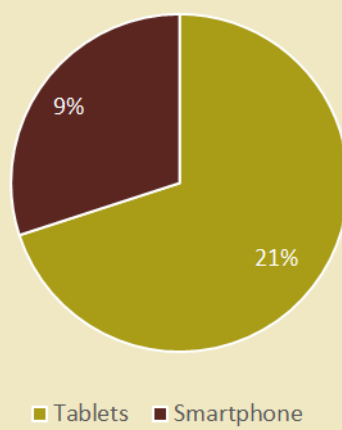


Wie wichtig ist **Social Media** im B2B-Segment? 110 befragte Unternehmen antworteten mit ...



Quelle: creative360

Für die Suche im B2B werden **Mobile Endgeräte** verwendet



Quelle: ibi research/VOTUM

Fazit

Der Fokus auf den Kundennutzen erhöht die Akzeptanz und damit das Kundenpotential und den Kundenwert

Tipp:

Hier gibt es mehr zum Thema

