



FDI - Infografik #009

# Absatzpolitische Herausforderungen

mittelständischer Unternehmen im Zeitalter von Industrie 4.0:

- Wie generiere ich neue Leads für meine Firma?
- Online Direktvertrieb, ist das eine Alternative für uns?
- Wie kann ich meine Abhängigkeit vom Handel oder Großkunden reduzieren?
- Wie kann ich den Handel besser integrieren?



Für den Erfolg von Vertrieb 4.0 ist die passende digitale Vertriebsstrategie entscheidend.

## Customer Journey als Basis zur digitalen Transformation Ihrer Vertriebsprozesse

Mögliche Lösungsansätze in den einzelnen Phasen

### Nutzung / Aftersales

- Aktive digitale Kundenbindung
- Online Schulungen, Support und FAQ
- Cross-Up-Selling
- Identifikation
- Personalisierte Kommunikation und Angebote



### Bedarfserkennung

- Online Sichtbarkeit (Multichannel)
- Online Marketing
- gezielte Online Kommunikation

### Kauf

- B2B - Online Shop
- Online-Vertrieb von Ersatzteilen
- Automatisierung von Prozesse
- Lösungen für den Handel
- Whitelabel-Lösungen

### Marktanalyse

- Zielgruppenorientierter Auftritt
- Nutzerorientierte Kommunikation
- Kompetenter & interaktiver Online Dialog
- USP Belege
- Online Bewertungen

### Vorklärung / Verhandlung

- Personalisierte Angebote
- Digitale Tools für den Händler (Apps)
- Online Live Dialoge
- Online Bewertungen

### Angebos-anfrage

- Produkt- Konfiguratoren
- Echtzeitdaten durch ERP & CRM & PIM Anbindung
- Verfügbarkeit über alle Kanäle bei Handel, Plattformen und Hersteller

FDI unterstützt sie bei der Entwicklung einer digital unterstützten Vertriebsstrategie. Mit unseren Kompetenzen aus Online Marketing und Online Technologie realisieren wir Schritt für Schritt die digitale Transformation in ihrem Unternehmen.

[Mehr erfahren](#)

### Wussten Sie, dass:

57% der B2B-Käufer haben vor dem ersten Kontakt zum Anbieter bereits 12 Suchvorgänge durchlaufen



Generische Internetsuche



Anbieter Kontakt