

«Customer Decision Journey» Die Kaufentscheidung begleiten

1. Content

2. Community & Conversations

3. Conversion

4. Mein Ende - Ihre Hausaufgaben

Thomas Mauch

@thomasmauch

19. Januar 2015

Customer Decision Journey

Wie verlaufen heute Kaufentscheidungen?

Customer Decision Journey

Wo steht mein Kunde?



1

Kaufentscheidungen werden online vorbereitet; Empfehlungen sind entscheidend.

2

In der Consideration-Phase erhöht sich die Anzahl der Brands.

3

Die Customer Decision Journey ist zirkulär.

Verlauf von Kaufentscheidungen im B2B-Marketing

Informationen, nicht Sales Pitches



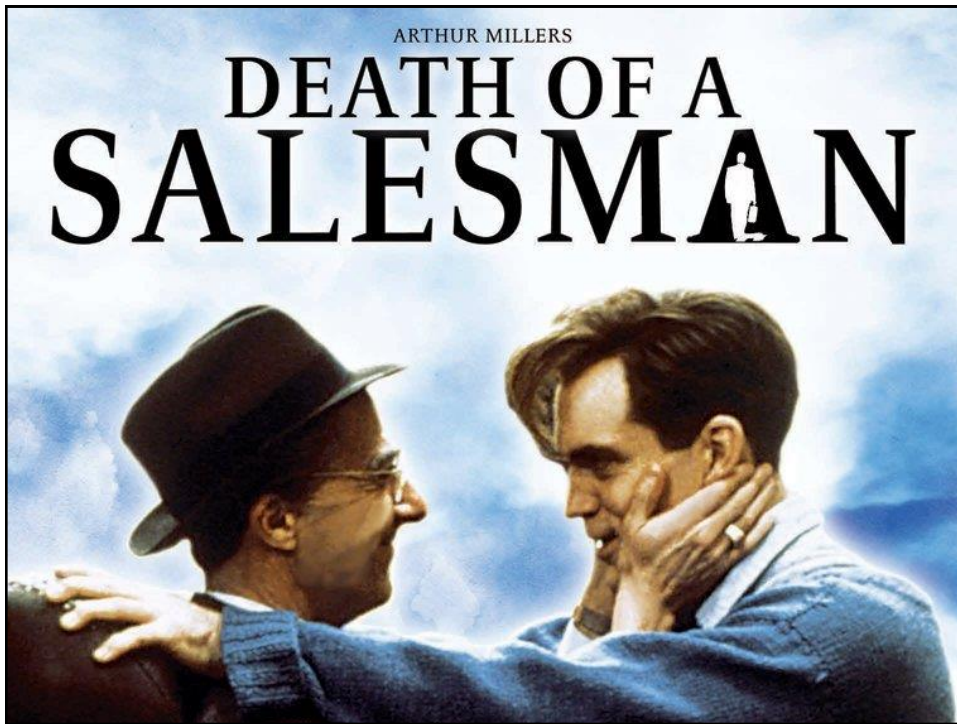
Customer Decision: 57% complete

Customer's first
serious

"I don't need a
salesman, I
just need the
information."

– Lisa, US

Quelle: «The digital evolution in B2B Marketing», 2013, CEB in partnership with Google



Content

Wie beeinflusse ich die Kaufentscheidung durch Kommunikation?

4



[Blog](#)
[Jobs](#)
[Kontakt](#)
[Offertanfrage](#)






[Google AdWords](#)
[Suchmaschinenoptimierung](#)
[Web Analytics](#)
[E-Commerce-Optimierung](#)
[Reporting](#)
[Unternehmen](#)
[Blog](#)

Kategorien

Ad of the Moment	(17)
Andere Suchmaschinen	(42)
Content Marketing	(1)
Digital Marketing	(7)
E-Commerce	(13)
Feeds	(2)
Google AdWords	(132)
Google Maps & Local	(2)
Google Shopping	(4)
In eigener Sache	(77)
Inbound Marketing	(1)
Medienmitteilungen	(55)
Off Topic	(17)
Online Marketing	(38)
Publikationen	(2)
Social Media Marketing	(2)
Suchmaschinenoptimierung	(85)
Swiss Adax	(8)
Tag Management	(1)
Web Analytics	(32)
YouTube	(2)

Abonnieren

 [Twitter Account](#)
 [Facebook Page](#)
 [RSS Feed](#)

Produkttexte im Online-Shop – das unentdeckte Wesen

Donnerstag, 8. Januar 2015 | Von: [Christine Spies](#) | Kategorie: [E-Commerce](#), [Google Shopping](#), [Suchmaschinenoptimierung](#) | 0 Kommentare

Im Fashion-Shop ist es die Emotion, die das Produkt verkauft. Im Technik-Shop sollen die harten Fakten überzeugen. Produktbilder und Produkttexte machen einen Besucher zum Käufer. Denn hier entscheidet sich, ob der Artikel in den Warenkorb gelegt wird oder nicht.

Produkttexte erklären, was das Produkt besonders macht. Gibt ein Online-Shop informativ Auskunft, schafft das Vertrauen beim Käufer und hebt den Online-Shop von konkurrierenden Shops ab. Das Potenzial der Produkttexte wird jedoch nicht voll ausgeschöpft. Obwohl im Fachhandel gut ausgebildetes Fachpersonal den suchenden Kunden empfängt, stößt der Kunde in Online-Shops häufig auf Produkttexte, die nur wenige Informationen liefern.



Texte mit geringem Informationsgehalt

Die Produkttextproduktion ist bei Online-Shops nicht immer die am höchsten priorisierte Aufgabe, da gerade größere Online-Shops mehrere Millionen Produkte umfassen und die Produktion von qualitativen Produktbeschreibungen damit recht kostspielig sein kann. Das Aufwand-Nutzen-Verhältnis wird jedoch häufig zu unrecht falsch eingeschätzt. Denn Produkttexte bereichern nicht nur die semantische Basis des Online-Shops, was den Suchmaschinen bei der Interpretation der Inhalte hilft. Sie verbessern im Idealfall auch die Performance von AdWords-Anzeigen und Produktdatenfeeds.

[weiterlesen](#)

 [Gutefinder](#)
 [Twittern](#)
 [Google+](#)
 [Xing](#)
 [Share](#)

Maria und Josef lieben Content Marketing #ymas14

Dienstag, 23. Dezember 2014 | Von: [Hansjörg Hinderl](#) | Kategorie: [Content Marketing](#), [Digital Marketing](#), [Inbound Marketing](#) | 0 Kommentare



Google byod strategie

Web News Bilder Videos Shopping Mehr Suchoptionen

Ungefähr 116.000 Ergebnisse (0,33 Sekunden)

BYOD Strategy - air-watch.com
www.air-watch.com/BYOD-Download
 BYOD Strategy from the BYOD Leader. Support Devices with 30 Day Trial!
 Mobile Device Management - Gartner Reports - Mobile Content Management

Bring Your Own Device - united-security-providers.ch
www.united-security-providers.ch/
 Strategien für die sichere Einbindung privater Endgeräte
 BYOD - Downloadbereich - BYOD - Integration - BYOD Strategien
 8 Forstbuckstrasse 220, Zürich - 044 486 61 11

Bring your own device - matrix42.com
www.matrix42.com/EMM
 Schönes Managen & Konfigurieren Ihres BYOD Netzwerks. Free Trial.
 Einfach - Sicher - Skalierbar - 30 Tage Free Trial
 Unternehmen - Enterprise App Store - License Compliance - Mobile ITSM

Die richtige ByoD-Strategie finden - Computerwoche
www.computerwoche.de/alle-richtige-byod-strategie-finden-2538538
 10.09.2013 - Bei „Bring your own Device“ (BYoD) reden Anwender und Hersteller meist aneinander vorbei - ohne es zu merken. Wir klären auf und ...

PDF Pro und Contra von BYOD Strategien
www.befest.ch/_BYOD_Pro_ContraBYODStrategienPräsentation.pdf
 Pro und Contra von BYOD Strategien. Was ist die Motivation für eine BYOD Strategie aus Sicht des Unternehmens: • Keine mühsamen Standard-Diskussionen ...

Bring your own device – Wikipedia
de.wikipedia.org/wiki/Bring_your_own_device
 Bring Your Own Device (BYOD) ist die Bezeichnung dafür, private mobile ... BYOD läuft zudem der Strategie zur Vereinheitlichung der IT-Infrastruktur entgegen.

PDF Best Practices für einfaches und sicheres BYOD - Citrix
www.citrix.com/...best-practices-to-make-byod-simple-and-secure-de.pdf
 In diesem Whitepaper finden IT-Verantwortliche Richtlinien für eine umfassende BYOD-Strategie, die den Mitarbeitern optimale Auswahlmöglichkeiten bietet ...

PDF Schritte zu einer erfolgreichen BYOD-Strategie
https://www.afcea.de/fileadmin/downloads/_Himmelsbach_BYOD.pdf
 Schritte zu einer erfolgreichen BYOD Strategie. Fallbeispiele und technische Lösungsmöglichkeiten aus der Unternehmenspraxis ...

Die BYOD-Strategie von Adidas - CIO
www.cio.de/alle-byod-strategie-von-adidas-2309121
 17.04.2012 - Jan Brecht CIO von Adidas: "Niemand konnte schlüssig darlegen, dass eine Integration privater Geräte in die Konzern-IT nicht funktioniert."

Studie: BYOD und Konsumisierung der IT in Europa ...
www.znnet.de/_studie-byod-und-konsumisierung-it-in-europa/
 18.11.2013. Das Geschehe gilt natürlich auch bei Neuentwürfen: Firmen, die keine

Bring Your Own Device
www.actec-mobility.com/
 Bring your Own Device Software BYOD jetzt kostenlos testen

Bring your own Device
www.net42.de/
 BYOD - Mitarbeiter-Geräte ins Netzwerk einbinden und verwalten

Bring your own device
www.ecos.de/byod-sicherheit.html
 BYOD-Konzepte unter höchsten Sicherheitsanforderungen umsetzen

BYOD - Nur für CIOs
www.sage.de/cio_infotur_cloud
 Whitepaper für die ERP-Auswahl gewürkt? Jetzt lesen!

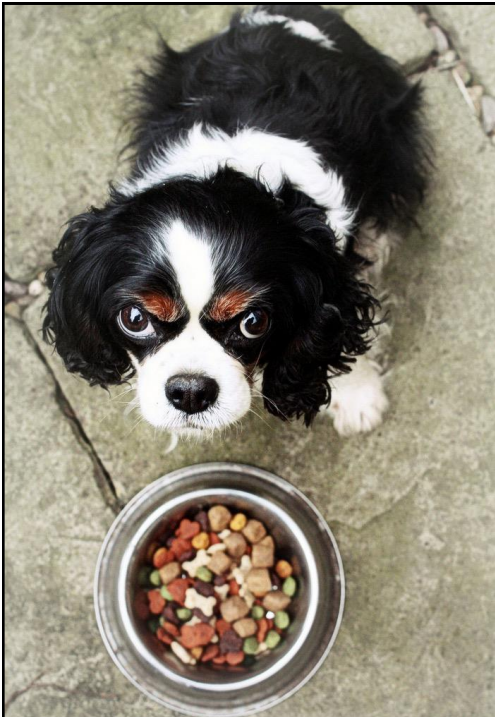
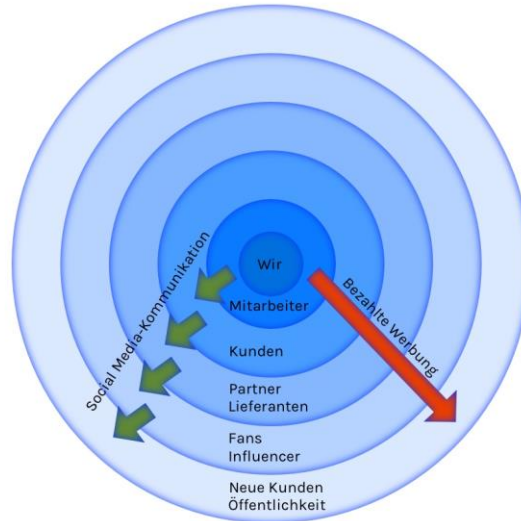
[Hier könnte Ihre Anzeige stehen >](#)

Online-Kommunikation

Funktionsweise und Anforderungen

Community & Conversations

Netzwerk-Kommunikation vs. bezahlte Kommunikation



**Eat.
your.
own.
dogfood.**



Innovation Everywhere

ABOUT
Facebook icon
Twitter icon
RSS icon

ALL STORIES

What if your computer could see like you?

A SPECIAL ISSUE OF IQ
SCIENCE OF SEEING

[SEE THE STORIES](#)

#iQ

Stay tuned to the latest research from iQ on Twitter

Rafa
@Rafa

"@Dustin: The stunning scale of AWS and what it means for the future of the cloud built by @awsbar?" #iQ

Jan 13, 2015, 7:27:45 am UTC

← 13

Garry Wall
@garrywall

The Autopilot Tech That Could Be a Total Game-Changer for Drones | WSJQ new-york @intel RealSense makes this possible #iQ

Jan 12, 2015, 7:50:50 pm UTC

← 13

Bryan Rhoads
@bryanhoads

In case you missed it - we captured "All Things Flying @CES2015" is intel.com/things-flying- via @intel @bryanhoads #iQ

Jan 12, 2015, 7:28:03 pm UTC

← 13

Garry Wall
@garrywall

Watch Intel Broadwell Beam 4K Video from Laptop to TV new-york @intel @intel RealSense 3D Camera Technology Could Help People Who Can't See

Jan 12, 2015, 7:20:07 pm UTC

← 13

[See all #iQ](#)

[Terms of Use](#)
[Trademarks](#)
[Privacy](#)
[Cookies](#)

Conversion

Leads generieren und pflegen



SILVERPOP
An IBM® Company

1-866-745-8767 | [SUPPORT](#) | [CLIENT LOGIN](#)

Software Services Industries Clients Partners Resources About

Overview
Expert Library
Whitepapers
Webinars
Events
ROI Calculator
Blog

Whitepaper Download Form:

Please complete the form below to download the white paper. If you've signed up before for any of our offerings, you can download this whitepaper by providing your [email address](#).

*Email:

*First Name:

*Last Name:

*Company:

*Country:

Please Contact Me About:

[Get the Whitepaper](#)

Log into your preferred social media account to instantly download this whitepaper.

[f](#) [in](#) [g+](#) [t](#) [v](#)

Please complete the form below to download the white paper. If you've signed up before for any of our offerings, you can download this whitepaper by providing your [email address](#).

15 Post-Purchase Emails That Build Loyalty and Drive Revenue

Expert Library

WhitePapers
Check out the latest comprehensive insights and analyses from today's thought leaders in digital marketing.
[More](#)

Webinars
Join Silverpop experts for webinars highlighting hot topics, best practices and actionable advice.
[More](#)

Newsletters

From the Blog

E-Commerce Cross-Channel Digitale Transformation Strategie Mobile SHeCommerce [Twitter](#) [Facebook](#) [LinkedIn](#) [Google+](#) [YouTube](#) [Instagram](#) [Pinterest](#) [Snapchat](#) [RSS](#) [Print](#) [Share](#)

carpathia
e-business.competence

e-business // e-commerce // digital-transformation blog

Stationäre Jeans-Händler schliessen ua wegen Zalando – Online behauptet sich JEANS.ch

Von Thomas Lang am 12. Januar 2015 in E-Business, E-Commerce | Kommentar hinterlassen

6 18 10 4

[Share](#) [Share](#) [Share](#) [Share](#) [Share](#) [Share](#) [Share](#) [Share](#)

In den vergangenen Tagen **berichtete die Wirtschaftswoche** von der Schliessung der traditionellen stationären Jeans-Händler Jeans & Co. und Jamarico. Billiganbieter wie Chicoree und Tally Weijl würden ebenfalls Filialen schliessen.

Zalando wird da **oft als Hauptgrund genannt**. Aber wird hier nicht einfach nur ein Sündenbock gesucht für verpasste Chancen?

Drei von zwölf Jamarico Filialen sind bereits geschlossen, bis Ende Januar folgen die restlichen. (...) Mit der Eurokrise und dem Einkaufstourismus hätten die Schwierigkeiten begonnen, **erhöht die Zahl der Filialen**. «Zalando gab uns nun den Todesstoss, da viele Kunden ihre Pope- oder G-Star-Jeans plötzlich online kauften».

Dass man auch online erfolgreich Jeans verkaufen kann als neuer kleiner Händler, zeigt **JEANS.ch**. Im letzten Jahr belegte man am **Saisi E-Commerce Award** den erfolgreichen Platz 3 bei den Newcomern und den 4. Platz in der Kategorie B2C Fashion & Accessoires.

Wir haben dem Gründer Guido Wielert ein paar Fragen gestellt:

Ihr seid ebenfalls vor einem Jahr gestartet und verkauft Marken-Jeans, was macht ihr anders als die stationären Händler?

Online auf JEANS.CH bieten wir ein grosses Jeans-Sortiment mit den wichtigsten Brands in allen Grössen und Beinlängen, das mit wenigen Klicks auf eine für den Kunden relevante Auswahl reduziert wird. Diese schnelle Orientierung verschafft der klassische stationäre Handel oft nicht. Zudem kann der Kunde die online bestellten Jeans entspannt zuhause probieren.

Im JEANS.CH STORE Fallanden beraten wir unsere Kunden persönlich. Unsere Onlinebots unterstützen uns dabei, so schaffen wir es die Auswahl von 20'000 Jeans auch stationär auf passende und verfügbare Modelle einzuschränken. Diese Kombination von persönlicher Beratung, Sortimentsbreite und Effizienz wird sehr geschätzt.

Gibt es ein Erfolgsrezept, gegen Zalando & Co zu bestehen (online)?

Ich glaube nicht an generelle Erfolgsrezepte, jede Ausgangslage ist unterschiedlich. Ich kann also nur für uns sprechen. Wir fokussieren uns auf uns und unsere Kunden. Verbessert wird permanent und bis ins Detail. So ist JEANS.CH heute deutlich besser als beim Start vor neun Monaten.

Ich glaube, in einer Welt wo vieles gross und anonym wird, liegt die Chance im Persönlichen und an der Orientierung an echten Bedürfnissen der Kunden. Was nutzt uns ein übervoller Kleiderschrank, wenn wir nur wenige Artikel davon wirklich gerne tragen? Wir möchten, dass

Zugang zu Talenten direkt aus Europas E-Business Hotspot Berlin.

Jeden Sonntag um 16 Uhr alle neuen Beiträge bequem in Ihrer Mailbox

Ihre E-Mail Adresse:

[Jetzt Newsletter abonnieren](#)

Ihre E-Business Spezialisten von Carpathia

carpathia
e-business.competence
[Twitter](#) [Facebook](#) [LinkedIn](#) [Google+](#) [YouTube](#) [Instagram](#) [Pinterest](#) [Snapchat](#) [RSS](#) [Print](#) [Share](#)

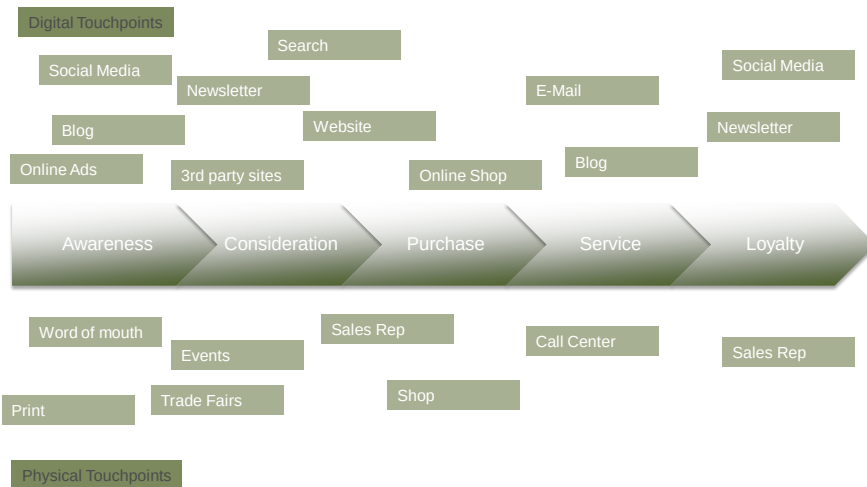
568 Personen gefällt carpathia e-business.competence



Fazit
Kanäle, Tools und Aufgaben

Kanäle und Touchpoints

Touchpoints entlang der Kaufentscheidung schaffen



Fazit

Welche Aufgaben bringt das mit sich?

Unternehmen

Media Company

Network Amplifier

Verkauf

Topic & Trend Scouts

(Online) Network Wizard

Lead Nurturing Ninja

Fazit

Welche Tools braucht das?

Unternehmen

Media-Plattform (Blog,
Newsletter, SoMe)

CRM

Verkauf

SoMe-Plattformen

War es früher nicht besser?

Grossartige Möglichkeiten!

Konsumenten und Einkäufer nutzen die Möglichkeiten des Internets, um sich besser zu informieren.

Das verschafft Ihnen die Gelegenheit, sich als Lieferant wertvoller Informationen früh in Kaufentscheidungen einzuklinken.

Das Internet bietet mehr und vielfältigere Möglichkeiten – nutzen Sie sie.

Thomas Mauch

@thomasmauch

19. Januar 2015