

Das Digital LogBook ist individuell auf jeden Kunden und dessen Produkte, Dienstleistungen und Prozesse angepasst.

Eine Website soll heute weit mehr erreichen, als eine Informationsquelle über und ein schön gestaltetes Aushängeschild für ein Unternehmen zu sein.

Viele Firmen fragen sich: Wozu investieren wir so viel Geld in die x-te Neuauflage unserer Web-Präsenz. Vor allem im Geschäftskundenbereich rauft man sich die Haare. Dabei nutzen zu wenig Unternehmen die Möglichkeiten aktueller Technologien – häufig, weil die Möglichkeiten einer fachlich fundierten Einschätzung fehlt – und andererseits prägt nach wie vor ein gewohntes Denken das Handeln, welches gerne „einen Haken“ hinter die Projekte wie die „Neuerstellung der Website“ machen möchte.

Aber so funktioniert Internet nicht. Zu häufig betreiben wir noch immer Digitalisierung statt digitaler Transformation. Denn Transformation findet zuerst im Kopf statt. Wir müssen lernen in laufenden Prozessen zu denken. Schließlich lebt auch eine Website vom Wandel, lebt davon sich ständig neuen Anforderungen anzupassen und entsprechend optimiert zu werden.

Der Nutzen, den Unternehmen und Unternehmer ziehen: die eigene Website transformiert sich von einem Schaufenster zu einem Vertriebskanal, einer Zentrale des Know-hows und zu einem Ort, den ihre Kunden aber auch ihre Mitarbeiter, Vertriebspartner, Lieferanten, Bewerber und jeder, der mit Ihnen zusammengearbeitet hat oder das möchte, Ihr Unternehmen und Ihre Leistungen schätzen lernt.

Das Digital LogBook bietet Ihnen einen durchwegs begleiteten Prozess, um aus Besuchern Ihrer Website kontinuierlich Leads für den Vertrieb zu generieren und die Seite immer weiter auf Ihre Kunden hin zu optimieren und ihren Besuchern einen echten Mehrwert zu schaffen.

Das Digital LogBook ist individuell auf jeden Kunden und dessen Produkte, Dienstleistungen und Prozesse angepasst.

Alle Fragen des Vertriebs hinsichtlich Kaufinteressenten (Leads), ebenso wie alle nötigen Maßnahmen und Handlungsempfehlungen für das Marketing werden im Digital LogBook als zentrales Vertriebs- und Marketinginstrument hinterlegt, in Dossiers erfasst, aufbereitet und ausgeliefert.



DSGVO
konform

Phase

1



Identifikation von Unternehmen

Firmenerkennung

Vorsortierung durch Agentur

Definition von Segmenten
in Abstimmung mit Kunde

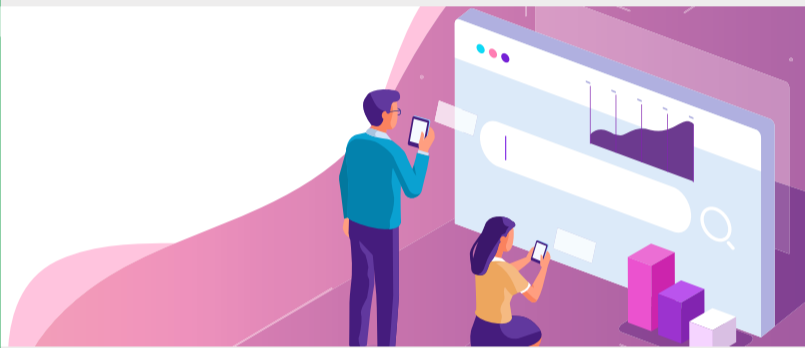
- Alle Unternehmen werden identifiziert, die eine Kunden-Website besuchen
- Übersicht ist umfangreich und ungefiltert und daher wenig zielführend
- Die Agentur filtert unwesentliche Besucher aus (z.B. Besucher der eigenen Firma, Suchmaschinen, Werbung)

- Ergebnisliste wird mit Kunde durchgesprochen
- Alle Filter- und Sortierungs-Kriterien werden individuell definiert.

Diese dienen gleichzeitig als Grundlage für Phase 2.

Phase

2



Qualifizierte Analyse des Nutzerverhaltens

Analyse des Nutzerverhaltens

Rückschlüsse auf
Funktion des Besuchers

Handlungsempfehlungen

Sinnvoll fragen

Tracking aller Klicks, Verweildauer, aufgerufene Seiten



Anzahl der Besuche eines Unternehmens



Identifikation des Unternehmens und Daten über das Unternehmen

- Unternehmensdaten
- Adresse
- Branche
- Anzahl der Mitarbeiter
- Bekannte Ansprechpartner
- Social Media Recherche

Rückschlüsse auf die Persona
im Unternehmen

Übergabe an Kunden als:

PPT	PDF	Empfehlung
Ergebnisse aus Phase 1+2	Leads	Struktur und Content

Diese dienen gleichzeitig als Grundlage für Phase 3.

Phase

3

Content-Strukturierung und -Erstellung

Kontinuierliche Content-Strukturierung und -Erstellung

Optimierung der Erkennung

- Dynamische Segmentierung durch semantisch vernetzte Wissensbausteine
- Content-Analyse, Strukturierung und Aufbereitung
- Ausarbeitung von Success Stories
- Regelmäßiges A/B Testing – Analyse und Auswertung von Nutzerverhalten und entsprechende Content-Anpassung

Die erforderlichen Schritte werden individuell zusammen mit dem Kunden bestimmt und auf seine Ziele angepasst.

Bessere Erkennung
von Zielgruppen und Bedürfnissen



**B2B
Digitalisierung**

ONLINE ERFOLGREICH

B2B Digitalisierung Inh. Strittmatter

Auenring 37 · 8303 Bassersdorf

Telefon +41 76 358 65 67

info@b2b-digitalisierung.ch

<https://b2b-digitalisierung.ch/>