B2B Online Marketing Agentur

Ihre Experten im B2B Marketing

B2B Websites, B2B Online Marketing Kampagnen, B2B Social Media und Social Selling, B2B Online Shops, Website Analysen, IP Tracking

Workshops, Weiterbildung, Agentur- und Freelancer / ad interim Leistungen

www.b2b-digitalisierung.ch

info@b2b-digitalisierung.ch
+41 76 358 65 67
Auenring 37,
CH-8303 Bassersdorf

B2B ist anders

Vieles was für den Kosumenten-bereich richtig ist, gilt nicht im Umgang mit Geschäftskunden.

Das Buying Center

Anders als im Konsumentenbereich sind B2B Entscheider nicht einzelne Personen sondern eine Gruppe von Vertretern aus verschiedenen Abteilungen eines Unternehmens - dem sogenannten Buying Center

Diese Personen haben unterschiedliche Ziele: Der Einkäufer muss Kosten sparen - der Techniker möchte perfekte Lösungen. Und der Geschäftsführer muss sowohl von der Kompentenz wie auch dem Preis überzeugt

Ziel sämtlicher B2B Marketing und Vertriebs-aktivitäten muss es daher sein, jede Person im Buying Center zu überzeugen.

Und dies ist vor allem Online keine einfache Aufgabe.

UND GENAU DARIN SIND WIR EXPERTEN!

Über uns

Was uns auszeichnet

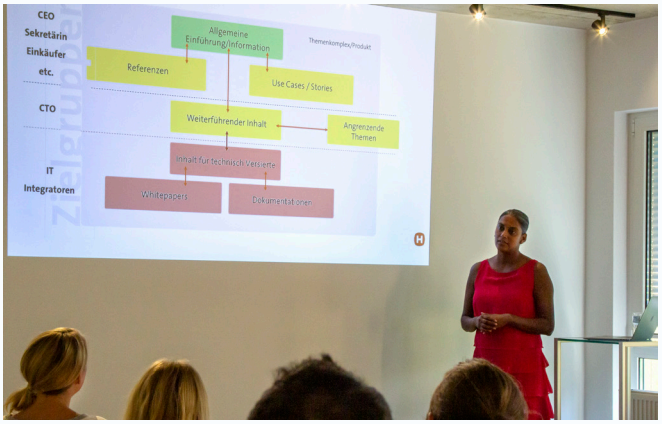
Mit mehr als 17 Jahren Erfahrung in diversen Branchen und Funktionen verstehen wir nicht nur Ihren Pain, sondern vor allem auch den Ihres Kunden.

Unser eingespieltes Team hat verschiedene Projekte zum Erfolg geführt - und das oftmals in Rekordzeit!

Sie benötigen kurzfristig Ressourcen? Kein Problem! Unsere Mitarbeiter und das Entwicklerteam unterstützen Sie auch gerne temporär.

Überzeugen Sie sich in einem unverbindlichen ersten Gespräch von unseren Kompetenzen.

Termin vereinbaren



Jenny Strittmatter

Unsere Inhaberin Jenny Strittmatter war sieben Jahre lang als strategische Einkäuferin in verschiedenen B2B Branchen tätig.

Nach Abschluss ihres Masters übernahm sie den Bereich Marketing und Business Development bei Maagtechnic AG und war Mitglied des Kaders. Danach wechselte sie als Mitglied der Geschäftsleitung zu einer B2B Web-, Online Marketing-, E-Commerce - und PIM Agentur. Sie leitete das Team, das die grössten Schweizer B2B Unternehmen in dieser Thematik beraten hat. Ihre wichtigste Aufgabe war dabei auch die Einführung von Marketing Automation und Online Kampagnen.

Für Sunrise Communications hat sie verschiedene Digitalisierungsprojekte geleitet und war für den Business Online Auftritt sowie sämtliche B2B Performance Marketing Massnahmen zuständig.

Als Dozentin an der ZHAW Law & Management School gibt sie ihr Wissen im Bereich Digital Sales & Marketing an die Studenten weiter.

Unsere Services

Wir bieten Unterstützung rund um das Thema B2B Online Marketing.

Viele Schweizer B2B Unternehmen konnten mit Ihrem, durch uns überarbeiteten, Online Auftritt Leads gewinnen und ihren Umsatz steigern.

Online Shop / PIM

Wir bieten Ihnen Lösungen mit Standard Shops wie Magento und Shopware aber auch Lösungen mit Eigenentwicklungen. Wir stellen sowohl Entwickler wie auch Projektleiter. Gerne beraten wir Sie auch zu PIM Fragen.

B2B Websites

Die Website ist das Herzstück für Leadgenerierung im B2B Bereich. Dazu muss die Struktur stimmen, der Content zielgruppen gerecht sein und eine Analyse mittels IP Tracking erfolgen.

Content Marketing

Mit Hilfe von Blogs und wertvollem Content erreichen Sie nicht nur ein höheres Ranking Ihrer Website bei Google - Sie positionieren sich vor allem als Experte bei Ihren Kunden.

Online Marketing

Wir erstellen auf Ihre Branche zugeschnittene SEA, Social Media, Newsletter und weitere Online Marketing Kampagnen. Wir liefern auch die passenden Anzeigen und Bilder.

Unser Team

Unser Team besteht aus verschiedenen Experten für Strategie, Webdesign, Entwicklung und Content.

Jenny Strittmatter

Inhaberin B2B Digitalisierung und Dozentin an der ZHAW

Marcel Rothenbusch

Webdesigner und Branding Experte

Daniel Gauchat

Technischer Content und Marketing Spezialist

Lukas Fedorowicz

Leiter Entwicklung für Web und Online Shop Projekte

Customer Voices

Das sagen unsere Kunden

Stefanie Heller, Director Business Marketing
Sunrise Communications AG

"Wir haben Jenny von B2B Digitalisierung für unser Business Online Marketing engagiert und haben dank ihrer ausgeprägten Erfahrung in nur 4 Monaten einen riesen Schritt vorwärts gemacht. Ob Website, SEO, SEA oder Social Media - Jenny hat dies angepackt und optimiert. Sehr froh war ich auch, dass sie ihr breites Know-How auch an unsere Mitarbeiter weitergegeben hat."

Projekt: Optimierung der Business Website von Sunrise und Durchführung von B2B SEA, SEO Massnahmen sowie Social Media Marketing und Social Selling Schulung für 68 Sales Mitarbeiter

Michael Braun-Nedinger, Projektleiter Online Marketing

Primeo Energie AG

"Die Vermarktung von Stromlieferverträgen an Geschäftskunden ist eine grosse Herausforderung. Zusammen mit Frau Strittmatter und ihrem Team haben wir kompetente Unterstützung für unser Projekt dazu gewinnen können. Mit geeigneten Trackingtools, einer optimierten Landingpage und Werbemassnahmen auf verschiedenen Kanälen, haben wir die Basis für unseren Onlinevertrieb geschaffen. Ich freue mich auf die weitere Zusammenarbeit und weitere erfolgreiche Projekte."

"B2B Digitalisierung ermöglichte uns einen schnellen Ramp-up im Online Marketing. Durch die Expertise konnten wir innert kurzer Zeit den digitalen Zugang zu unseren Ansprechpartner verstärken und mit den richtigen SEM Massnahmen optimieren."

Elias Ettlin, Head of Global Operations -

NEVIS Security AG

Weitere Referenzen

Case Study

Ein fast unmöglicher Auftrag, der zu einer Erfolgsgeschichte wurde.

Der Kunde kontaktierte uns Ende Februar mit dem Ziel Anfang April mit verschiedenen Online Marketing Kampagnen live zu gehen. Bisher wurden die Kunden nur mittels persönlichem Schreiben und Newslettern kontaktiert. Die Geschäftsleitung wünschte sich jedoch ab sofort einen kompletten Online Approach.

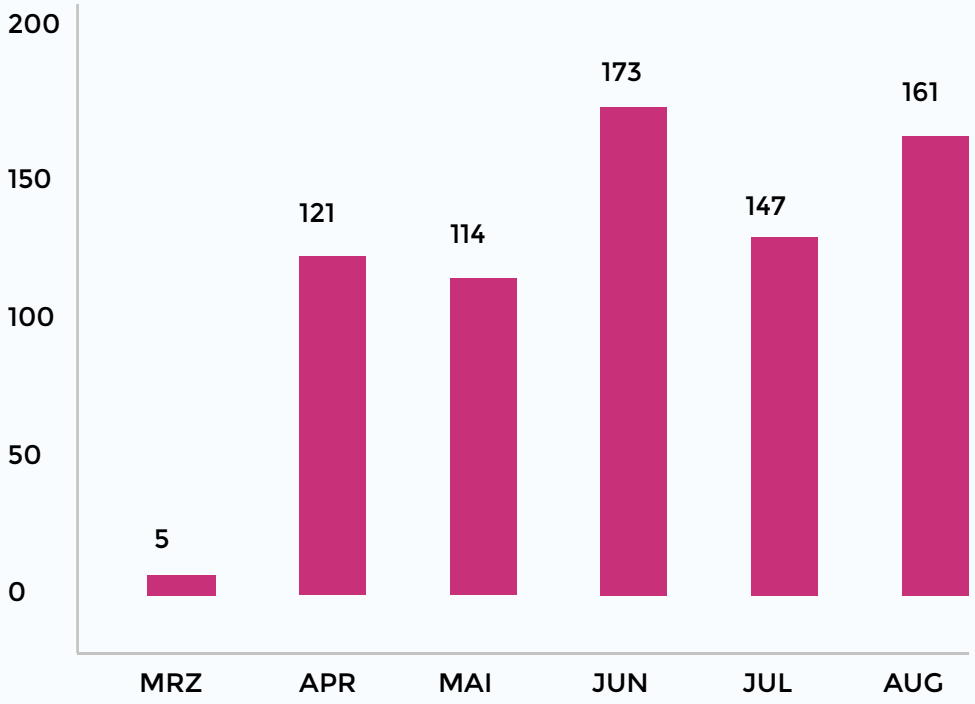
Als wir die Kampagnenseiten untersuchten stellten wir fest, dass diese nicht der üblichen Customer Journey im B2B Segment Rechnung trägt. Die Zeit war knapp, aber dennoch gelang es uns in zwei Wochen ein neues Design mit einer passenden Struktur zu erarbeiten und relevanten Content zu erstellen, der auch suchmaschinenoptimiert war.

Anschliessend starteten wir sowohl mit Google Ads wie auch bezahlten Kampagnen auf Facebook und LinkedIN.

Die Analyse erfolgte sowohl mit Google Analytics wie auch einer IP Tracking Software

Buying Center

Das Buying Center bestand aus verschiedenen Ansprechpartnern: Einkäufer, Produktionsleiter, Geschäftsführer, Facility Manager.



Trotz einer starken regionalen Einschränkung auf nur drei Kantone und einem komplexen Produkt, konnten wir bereits von Beginn an eine grosse Anzahl neuer Leads gewinnen.

Die Leadmaschine

Durch den Einsatz von IP Tracking konnten Firmen identifiziert werden, welche die Website besucht haben. Diese Leads wurden durch uns entsprechend vorqualifiziert und anschliessend durch den Innendienst kontaktiert.

Mehr zu IP Tracking

Das Geheimnis

Unser Kunde war bereit auf verschiedenen Kanälen diverse Massnahmen zu testen. Auf dieser Basis haben wir sowohl die Google Ads wie auch Social Media Anzeigen stetig optimiert.

Dabei wurde sowohl fachlicher als wie auch emotional ansprechender Content getestet.

Welcher Ansatz erfolgreicher war verraten wir an dieser Stelle nicht...

Customer Voices

Das sagen unsere Kunden

"Jenny Strittmatter von B2B Digitalisierung hat massgeblich den Aufbau der neuen B2B Website verantwortet, war für den Refresh sämtlicher Adobe Components, den Content, die Promos, Performance Marketing, Lead Generation und New Product Launches zuständig und der Digital Spoc für sämtliche B2B Projekte vom Scoping bis zur Implementierung. Wir danken Jenny recht herzlich für Ihr ausserordentliches Engagement und Ihre Effizienz."

Regina Urbani, Director Digital Business
Sunrise Communications AG

Projekt: Aufbau B2B Online Auftritt und Management Digitalisierungsprojekte Sunrise Communications AG

Thomas Kreser, Head of Marketing

Interxion (Schweiz) AG

"B2B Digitalisierung hat uns bei der Erstellung von Inhalten für unser Content Marketing unterstützt. In der Zusammenarbeit haben wir besonders geschätzt, dass bereits nach einem kurzen Briefing Inhalte erstellt wurden, die ein technisch komplexes Thema für Kunden leicht verständlich darstellten und sich ideal für unser Inbound Marketing einsetzen liessen."

"Jenny Strittmatter von B2B Digitalisierung hat uns professionell beraten und uns wertvolle Tipps gegeben. Besonders die Schulung unseres Sales Teams hat gezeigt, dass Jenny über hervorragendes Praxiswissen u. a. in den Bereichen Social Selling (B2B) und Social Media (insbesondere LinkedIn) verfügt. Die Schulungen bzw. Workshops von Jenny sind sehr empfehlenswert. Bereits unmittelbar danach haben wir positive Effekte im Umgang mit LinkedIn und Co. bei unseren Kolleginnen und Kollegen feststellen können. Vielen Dank, Jenny."

Adrian Veit, Head of Marketing

Proleit AG

Weitere Referenzen

Kontakt

B2B Digitalisierung Inh. Strittmatter
Auenring 37
CH- 8303 Bassersdorf
Tel:+41 76 358 65 67
Mail: info@b2b-digitalisierung.ch

www.b2b-digitalisierung.ch