B2B Digitalisierung

www.b2b-digitalisierung.ch

B2B-Expertise seit
über 18 Jahren!

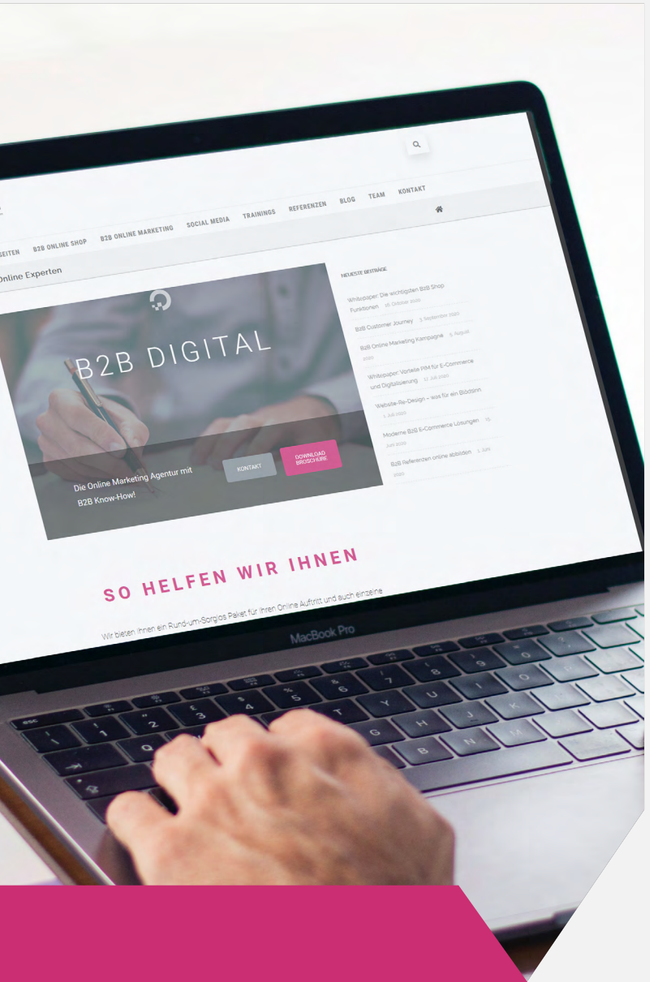
Ihre Experten
im B2B-Marketing

- Websites-Relaunches & Neukonzeption
- Online Marketing Kampagnen
- Social Media und Social Selling
- Online Shops
- Conversion Optimierung
- Customer Journey Analyse
- Klassische Medien & PR

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

Unsere Zusammenarbeit

Sie bestimmen die Form unserer Zusammenarbeit



Das Buying Center

Damit Ihre Marketing Massnahmen erfolgreich sind, müssen Sie sämtliche Entscheider bei Ihren Kunden ansprechen. Darauf sind wir spezialisiert!

Konzeption/ Strategie:

Wir erarbeiten für Sie die passende Strategie, um neue Kunden zu gewinnen

Workshops:

In Inhouse-Workshops bringen wir Ihr Team auf ein neues Level und erarbeiten gemeinsam für Sie geeignete Massnahmen

Umsetzung:

Wir setzen sämtliche Massnahmen selbstständig in Ihren Systemen um

Freelancer / Ad Interim Manager:

Bei knappen internen Ressourcen stehen wir Ihnen auch gerne als externe Mitarbeiter zur Verfügung

Über uns

So gehen wir vor

Customer Journey:

Wir betrachten Ihre Customer Journey und unterstützen Sie in den Bereich, bei denen Sie Hilfe benötigen.

Awareness:

Wir sorgen dafür, dass die Entscheider in den Unternehmen auf Sie aufmerksam werden. Sei dies über SEO, SEA oder Social Media Aktivitäten.

Considerdation:

Damit Ihre Kunden Sie auf der Anbieter Shortlist Ihres Kunden landen, erarbeiten wir den benötigten Content für weiterführende Newsletter, Landing Pages und Retrageting Prozesse.

Decision:

Wir erarbeiten branchen- und lösungsspezfischen Content, der Ihren Kunden die Entscheidung einfach macht. Gerne unterstützen wir auch Ihre Salesteam in Form von Social Selling Schulungen.

Retention/ Advocacy:

Wir erarbeiten die perfekten Case Studies, mit denen sowohl Sie wie auch Ihre Kunden werben können.

Was uns auszeichnet

Mit mehr als 18 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!

Zufriedenheits-garantie

Sollten Sie mit unserer Leistung nicht zufrieden sein, können Sie die Zusammenarbeit jederzeit beenden.

Mit Stolz könenn wir sagen, dass keiner unserer Kunden bisher davon Gebrauch gemacht hat.

Termin vereinbaren

Services im Detail

Um Ihr Ziel zu erreichen, haben Sie verschiedene Plattformen, die wir für Sie optimieren. Viele Schweizer B2B Unternehmen konnten mit Ihrem, durch uns überarbeiteten, Online Auftritt Leads gewinnen und ihren Umsatz steigern.

Analysen

Wir nutzen spezifische B2B-Analysetools wie IP-Tracking. Damit erkennen wir, ob Ihre Online Massnahmen die gewünschte Zielgruppe erreichen.

Gleichzeitig können Sie mit online Firmenerkennung sehen, welche Firmen Ihre Website besucht habe. Diese Informationen können Sie für den Lead Nurturing Prozess verwenden.

B2B Websites

Die Website ist das Herzstück für Leadgenerierung im B2B-Bereich. Wir erarbeiten Mockups auf deren Basis Ihre Website und Landing Pages konvertieren.

Gerne erstellen wir auch einen komplett neuen Webauftritt für Sie.

Online Shop / PIM

Wir bieten Ihnen komplett neue B2B-Online-Shop Lösungen, auch inklusive PIM an. Sie haben bereits eine E-Commerce Lösung? Dann verpassen Sie nicht unseren Conversion-Rate-Optimierungsworkshop!

Unsere Entwickler sind langjährige Experten.

Online-Marketing

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

Auf Basis eines Redaktionsplans setzen wir diese Massnahmen auch operativ für Sie um.

Unser Team

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

Jenny Strittmatter

Inhaberin B2B Digitalisierung, Online Marketing Expertin und Dozentin an der ZHAW für Digitale Sales & Marketing

Marcel Rothenbusch

Webdesigner und Experte für digitales Markendesign im B2B und B2C

Daniel Gauchat

Content Marketing Spezialist sowie klassische Medien und PR

Lukas Fedorowicz

Leiter Entwicklung für Web- und Online-Shop-Projekte

Customer Voices

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

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."

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."

Elias Ettlin
Head of Global Operations
NEVIS Security AG

"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."

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.

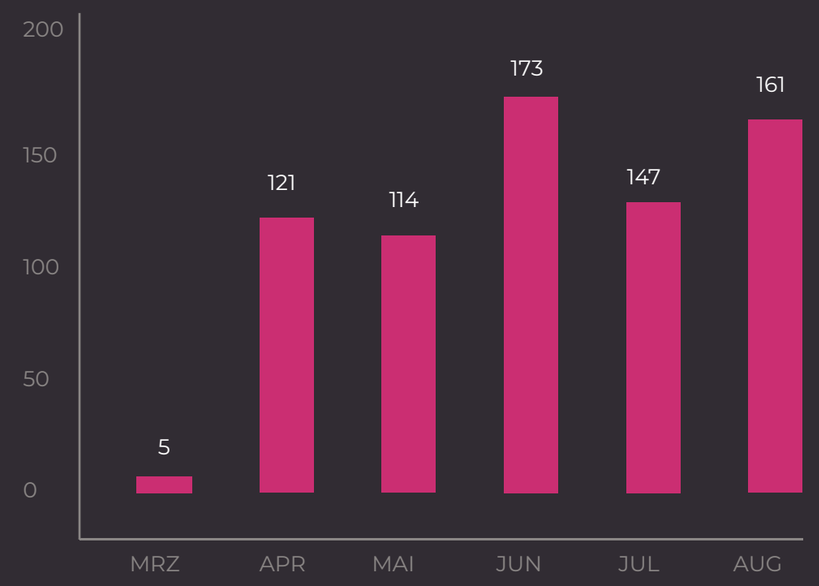
Anschliessend starteten wir sowohl mit Google Ads wie auch bezahlten Kampagnen auf Facebook und LinkedIn.

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

Customer Journey

Das Projekte umfasste die ersten drei Schritte der Online Customer Journey:

- Awarness
- Consideration
- Decision



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

Mehr Referenzen

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

Regina Urbani
Director Digital Business
Sunrise Communications AG

“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.“

Adrian Veit
Head of Marketing
Proleit AG

“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.”

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.”

B2B-Expertise seit **über 18 Jahren!**

Kontakt

B2B Digitalisierung
Inh. Strittmatter
Auenring 37
CH- 8303 Bassersdorf
Tel:+41 76 358 65 67

Mail: info@b2b-digitalisierung.ch
Web: b2b-digitalisierung.ch