



DIE WIRKSAMSTE CORONA-MASSNAHME: WEITERMACHEN!

Vertrieb ist ein people's business. In Zeiten von Corona und allgemeinem Kontaktverbot steht der B2B-Vertrieb deshalb vor ganz besonderen – und neuen – Herausforderungen. Doch mit Einfallsreichtum, Engagement und professioneller Unterstützung lassen sich Wege finden, mit denen Ihr Unternehmen gestärkt aus der Krise hervorgehen kann.

Die Medienwerft unterstützt Sie dabei mit Konzepten und Know-how. Die wichtigsten Strategien stellen wir Ihnen hier vor.

1 WIE STELLE ICH PERSÖNLICHEN KONTAKT ZU NEUKUNDEN HER, WENN MESSEN ABGESAGT WERDEN?

BLEIBEN SIE AKTIV!

- Recherchieren Sie die potenziellen Teilnehmer bzw. aktivieren Sie Ihre alten Messekontakte.
- Nehmen Sie per **Social Media** (XINK, LinkedIn) Kontakt zu potenziellen Kunden auf.
- Laden Sie Leads per Video auf Ihren **digitalen Messestand** mit interaktiven Inhalten ein.
- Bieten Sie **B2B-Webinare** an.



DIE MEDIENWERFT UNTERSTÜTZT SIE...

z.B. mit B2B-Kompetenz im „**Social Selling**“, bei der Entwicklung und technischen Umsetzung von Webinaren und bei der Lead-Gewinnung durch gezielte Marketing-Maßnahmen.

2 WIE PFLEGE ICH MEINE KUNDENBEZIEHUNGEN, WENN DIE BESUCHE BEI BESTANDSKUNDEN AUSFALLEN MÜSSEN?

SEIEN SIE TROTZDEM PRÄSENT!

- In einem **Video-Chat** können Sie gemeinsam mit Ihrem Kunden die Herausforderungen analysieren und Lösungen entwickeln, z.B. Ausweichprodukte bei Lieferengpässen anbieten.
- Bieten Sie **Produkt-Vorstellungen per Videokonferenz** an (für größere Teilnehmerrunden).
- Halten Sie Ihre Kunden mit einem **Newsletter** über neue Produkte, exklusive Angebote und aktuelle Entwicklungen auf dem Laufenden.
- Nutzen Sie gerade im B2B-Bereich die Möglichkeiten Ihres **Onlineshops** noch besser aus, denn im Zusammenspiel mit einer vertrieblichen Unterstützung kann dieser Kanal besonders effektiv sein.
- Bieten Sie Ihre Produkte bei Amazons B2B-Plattform **Amazon Business** an – die schnelle Lösung, wenn Sie noch keinen Onlineshop haben.



DIE MEDIENWERFT UNTERSTÜTZT SIE...

z.B. mit strategischer Beratung im Bereich B2B-E-Commerce und -Customer Experience, bei der Konzeption und Umsetzung eines Newsletters, bei der Optimierung Ihres Onlineshops und bei der Einrichtung eines Amazon Business Accounts, den wir über die Software FIS/ TradeFlex schnell an Ihr SAP ERP-System anbinden können. Mit gezielten Marketing Kampagnen erreichen wir bei potenziellen B2B-Kunden Awareness für Ihre Marke und Produkte.

3 WIE SICHERE ICH MEIN GESCHÄFT, WENN MEINE KUNDEN IHREN BETRIEB HERUNTERFAHREN MÜSSEN?

ENTWICKELN SIE NEUE IDEEN!

- Schaffen Sie **Kaufanreize**, z.B. durch Rabatt-Aktionen.
- Identifizieren Sie **neue Zielgruppen**, die nicht so stark unter der Krise leiden – interessiert Ihr B2B-Produkt evtl. auch B2C-Kunden?
- Prüfen Sie, ob **Produkte und Personal auch anderweitig eingesetzt** werden können.
- Haben Sie Ihren Betrieb umgestellt und stellen jetzt Desinfektionsmittel, Atemmasken etc. her? Das ist der perfekte Anlass, um durch **Social Media** in aller Munde zu sein! Das positive Image strahlt auch auf die Zeit nach Corona ab.



DIE MEDIENWERFT UNTERSTÜTZT SIE...

bei der Ideen-Entwicklung, z.B. im Rahmen eines Design Thinking Workshops.

4 WIE BLEIBE ICH WEITERHIN IM GESCHÄFT, WENN MEIN POS SCHLIESSEN MUSSTE?

WERDEN SIE KREATIV!

- Erstellen Sie **Videos**, in denen Ihre Produkte durch Influencer oder Mitarbeiter Ihres Unternehmens präsentiert werden.
- Verschicken Sie **Produktmuster** per Post und setzen Sie ggf. Filialmitarbeiter in der Versandlogistik ein.
- Bieten Sie kurze **Video-Tutorials** zu Ihren Produkten an.
- Präsentieren Sie Ihre Produkte auf verkaufsstarken **Landingpages** und bewerben Sie diese bei Google.
- Nutzen Sie Möglichkeiten Ihres **Onlineshops**, um die Verluste durch Filialschließungen zu kompensieren.



DIE MEDIENWERFT UNTERSTÜTZT SIE...

z.B. mit Know-how im Social Media Bereich, Kompetenz in Video und Motion Design, bei der Erstellung von Landingpages und deren Vermarktung über SEO- und SEA-Maßnahmen sowie bei der Optimierung Ihres Online-Shops.

5 WIE SORGE ICH FÜR MEHR AUFMERKSAMKEIT FÜR MEINEN ONLINESHOP, WENN DER ONLINE-MARKT IN ZEITEN VON CORONA IMMER UMKÄMPFTER WIRD?

BLEIBEN SIE IM GESPRÄCH!

- Durch **Aktionen** steigern Sie die Awareness für Ihren Onlineshop.
- Durch **Gewinnspiele, Rabatt-Aktionen, versandkostenfreie Lieferung und verlängerte Zahlungsziele** aktivieren Sie Ihre Kunden.



DIE MEDIENWERFT ENTWICKELT FÜR SIE...

z.B. wirksame Online Marketing Kampagnen, mit denen Sie sich auch im B2B vom Wettbewerb abheben.

6 WIE VERBESSERE ICH DIE PERFORMANCE MEINES ONLINE-SHOPS, WENN ER DURCH ANFRAGEN ÜBERLASTET IST?

PRÜFEN SIE DEN CODE!

- Identifizieren Sie **Bugs und Fehler** im Code, um die Pagespeed und Performance zu verbessern.
- Überprüfen Sie die **Infrastruktur** Ihres Shops, um die Leistung zu optimieren.



DIE MEDIENWERFT UNTERSUCHT IHREN CODE...

im Rahmen eines professionellen Health Checks und zeigt Ihnen Optimierungspotenziale auf.

7 HEUTE SCHON AN MORGEN DENKEN: WIE FAHRE ICH MEINEN UMSATZ WIEDER HOCH, WENN DIE AKUTE KRISE VORBEI IST?

MACHEN SIE AUF SICH AUFMERKSAM!

- Informieren Sie Ihre Kunden schnell über die Wiedereröffnung.
- Holen Sie bestehende und neue Kunden durch **Rabatte und Aktionen** in Ihr Geschäft.
- Setzen Sie weiterhin auch auf **Online-Maßnahmen**, denn Ihre Kunden haben diesen Kanal im besten Fall schätzen gelernt.



DIE MEDIENWERFT UNTERSTÜTZT SIE...


z.B. mit wirksamen Online Marketing Kampagnen.


NUTZEN SIE DAS MEDIENWERFT SOS-PAKET FÜR ERFOLGREICHES KRISENMANAGEMENT!




WIR BERATEN SIE GERN:

SÖNKE BAUMANN

 info@medienwerft.de

 040 31 77 99 182

 [medienwerft.de](https://www.medienwerft.de)

SAVE
(Y)OUR
SALES

KONTAKT AUFNEHMEN

DAS IST DIE MEDIENWERFT

Die Medienwerft wurde 1996 gegründet und gehört zu den erfahrensten Internetagenturen in Deutschland. Die Kernkompetenz der Agentur liegt in der ganzheitlichen Leistung aus strategischer Beratung, überzeugender Konzeption und Kreation sowie großem Technologie Know-how mit einem besonderen Fokus auf E-Branding und E-Commerce.

Über die Kommunikationskanäle und Touchpoints hinweg begleitet die Medienwerft ihre Kunden bei der digitalen Transformation. Dabei werden die Customer Journeys entlang des gesamten Lifecycles mit markengerechten kreativen und anspruchsvollen digitalen Lösungen optimiert.

Seit 2016 gehört die Medienwerft zur FIS-Gruppe mit über 750 Mitarbeitern an 6 Standorten in Deutschland und Europa. Ge-

meinsam mit der FIS – einem der größten SAP-Systemhäuser in Deutschland – deckt die Medienwerft als zertifizierter SAP Partner das komplette Themenspektrum der SAP Customer Experience ab. Damit ist sie in der herausragenden Position, die gesamte Prozesskette von SAP Commerce und SAP Marketing über Service und Sales bis tief in die technische Infrastruktur von SAP mit Lösungen aus einer Hand zu begleiten.

Die Agentur mit Sitz in Hamburg wird von den Geschäftsführern Oliver Helms, Hendrik van Laaten und Frank Meier geführt. Zu den Kunden aus dem B2C- und B2B-Bereich zählen Unternehmen wie Volkswagen Zubehör, Ernsting's family, Bartscher, Thieme Compliance, DAW – Deutsche Amphibolin-Werke, Peek&Clop-penburg Hamburg und Adler Modemärkte.