

# B2B E-Commerce

längst kein Trend mehr

**B2B E-Commerce ...**

**was ist das?**

Laut Gartner empfanden mehr als drei Viertel (77 %) der B2B-Käufer:innen ihren letzten Einkauf als übermäßig kompliziert.

### B2B-Käufer:innen in 2023

---

**49%** erwerben Produkte bereits online

---

**68%** nutzen in Zukunft verstärkt digitale Kanäle

---

**45%** sind der Meinung, dass der Online-Kauf komplizierter ist, als der Offline-Kauf

# **B2B-Käufer-Paradoxon**

# Paradigmenwechsel des B2B-Käufers

## **Immer, überall und alles auf einmal**

Gehe mit der Zeit oder  
du gehst mit der Zeit!

Anton  
VON  
**WIRDUZEN**®

**WIRDUZEN**®



*Die Basis muss stimmen*

Ein modernes ERP



Ein B2B E-Commerce System



Ein Tracking System



Ein Lead System



Motivierte GF/MA

# The Story of Leopold

Der Wandel eines Mittelstandsunternehmens

Wer sind unsere Kunden?

Was bringt uns die meisten Kunden?

Wo finden wir unserer Kunden?

Wo findet die Akquise statt?

Wo verlieren wir in unserem Vertriebsprozess?

Was sind die Bedürfnisse unserer Kunden?

Wie können wir schneller werden?

Wie wird in 3, 5 oder 10 Jahren im B2B gekauft?

## **Ergebnisse:**

Messe Portal, Vertriebs App, umfangreiches Tracking, Digitale Verkaufsräume, B2B Portal 2.0

Idee 1 – das Messe Portal

# Das Messe Portal



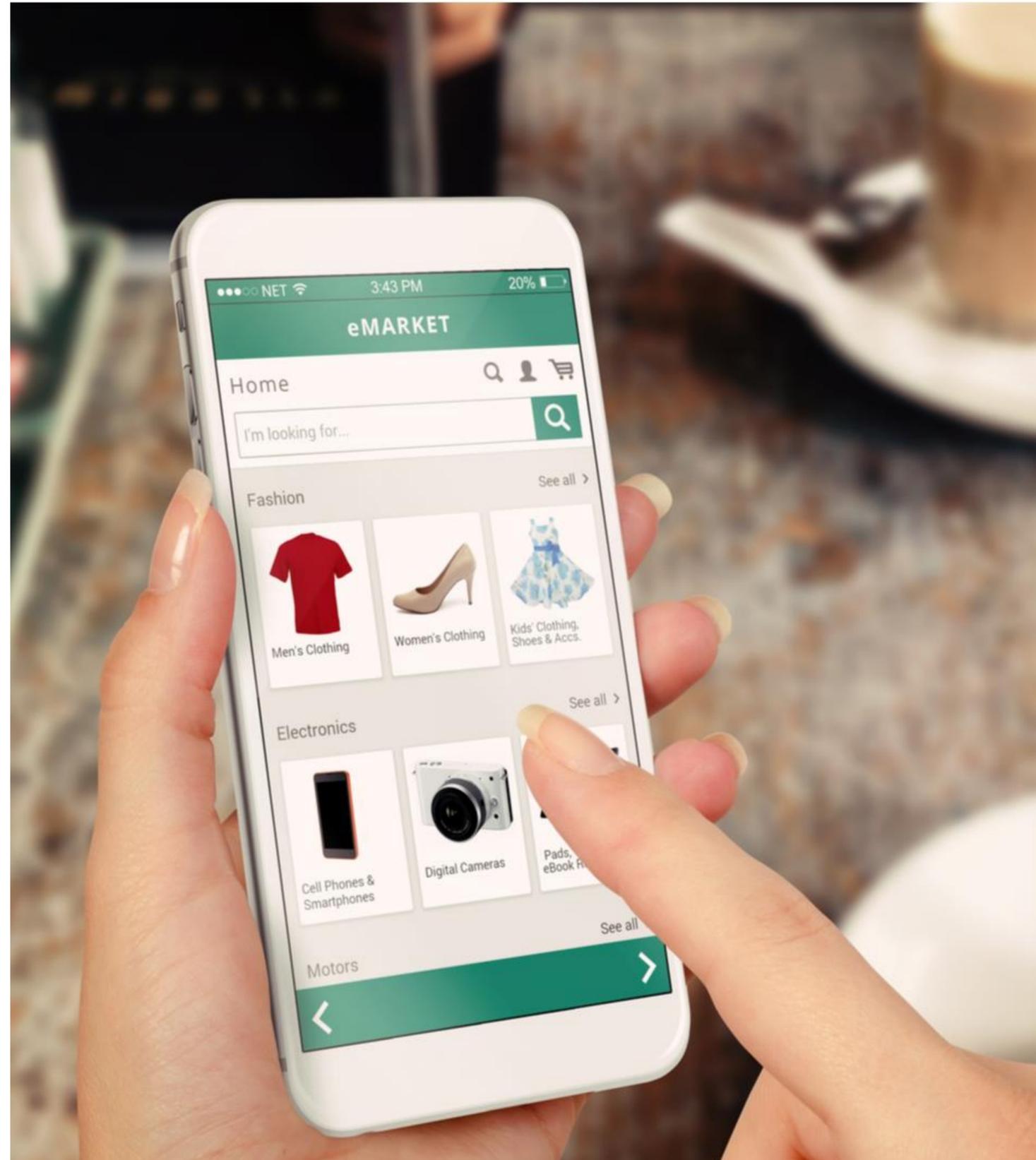
## Idee 1 – das Messe Portal

Leads und Adressen sammeln  
Eigene Präsentation für Zielgruppe  
Touchscreen zur eigenen Bedienung  
Angebotsmanagement  
Terminvergabe  
Kanalübergreifend denken



Idee 2 – die Vertriebs App

# Die Vertriebs „App“



## Idee 2 – die Vertriebs App

Spezielle Oberfläche

Besondere Features

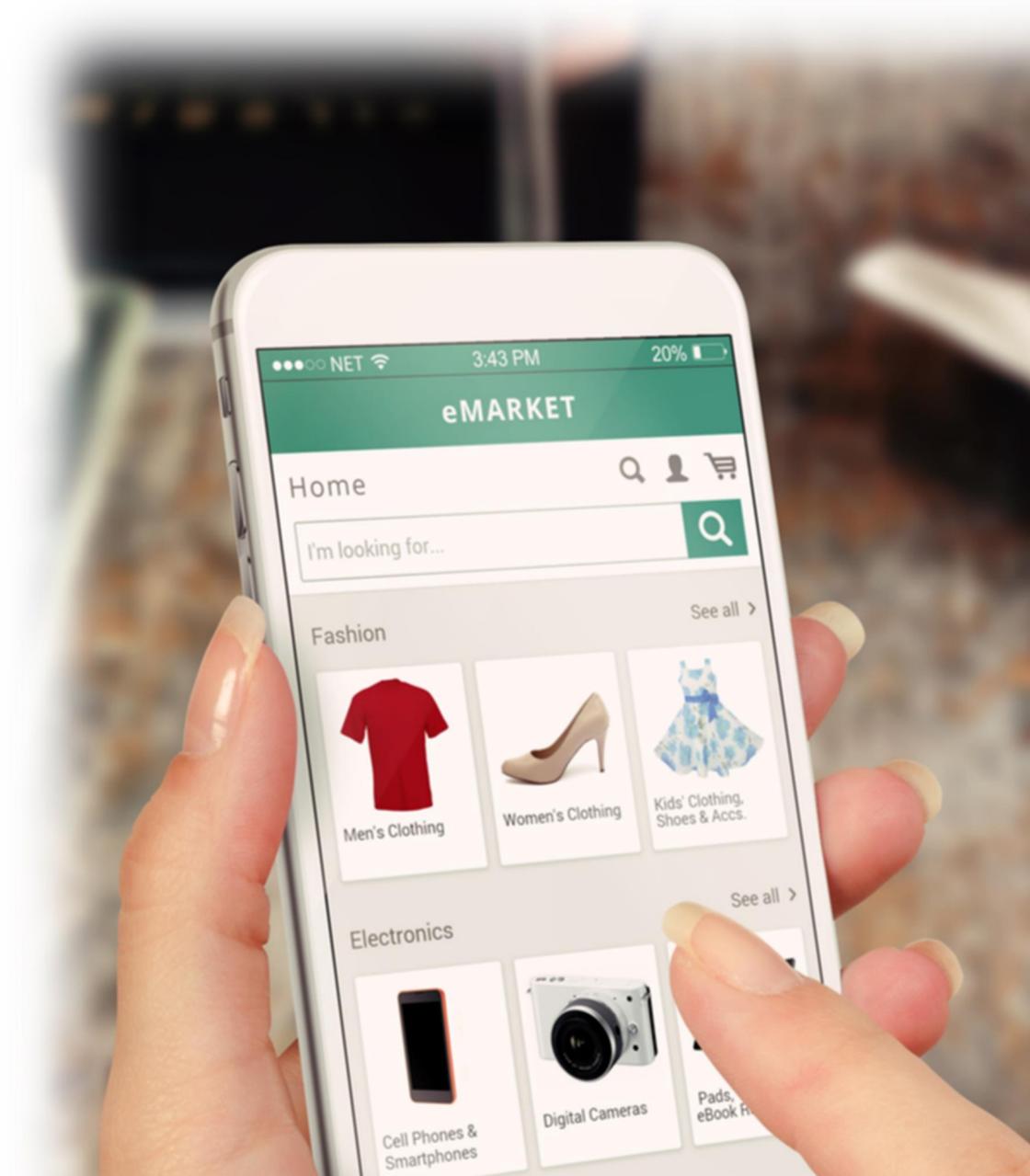
Direkte Verkaufsmöglichkeiten

Verknüpfung mit Erstellung von Angeboten

Optimierte Darstellung für Vertrieb

Individuelle Kundenpreise

Eigene Content Seiten

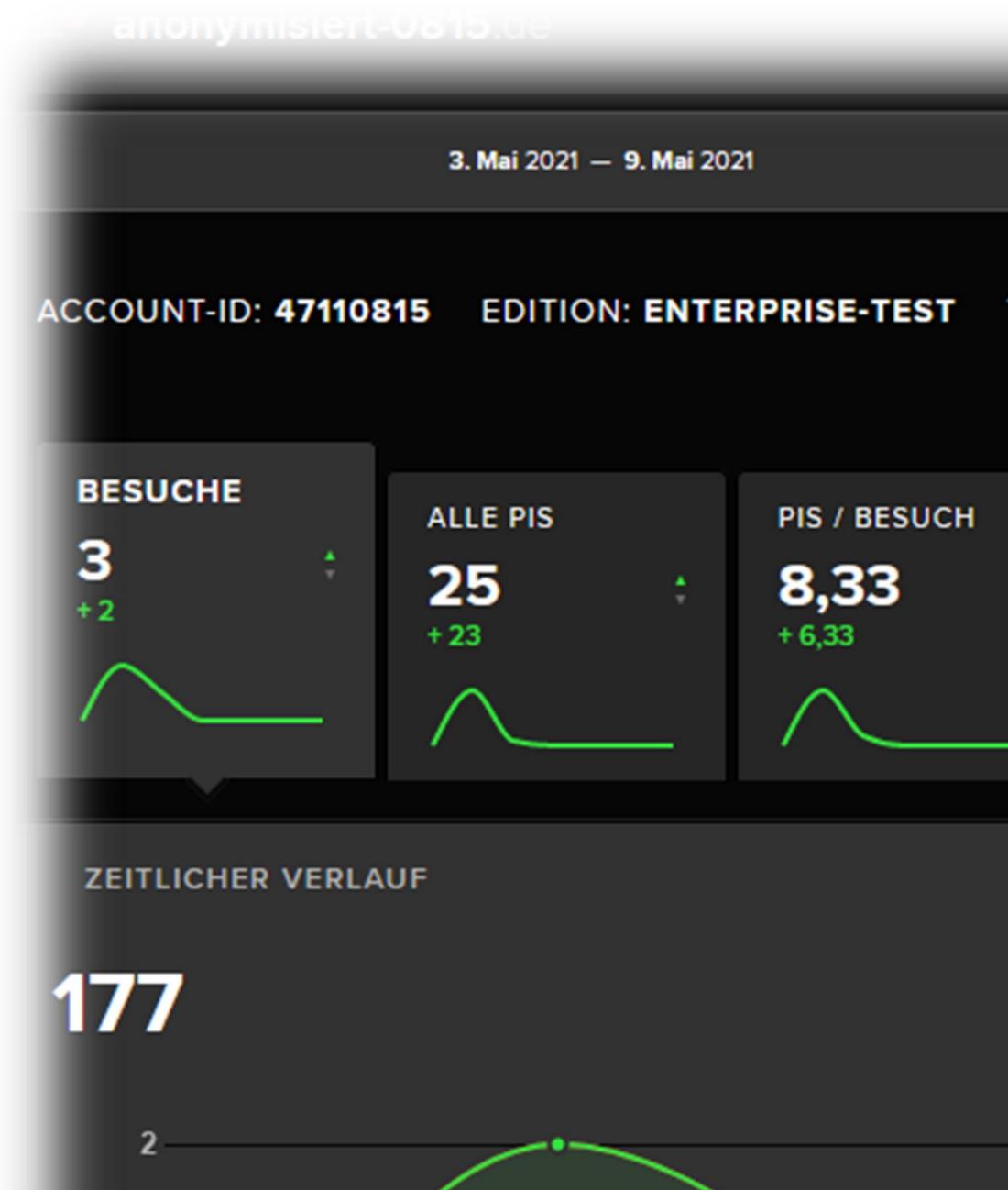


# Build on Data



## Idee 3 – Tracking

Verstehe die Kunden  
Teste Funktionen und Optimiere  
Kein Bauchgefühl mehr  
Infos zur Verbesserung der Artikel  
Aktives Monitoring möglich



# Digital Sales Room



hentic Hoodie  
50 €



Banana Sling Floral  
60,50 €



Batwing Crewneck Teenager  
82,50 €



wing Tee Kids  
00 €



Batwing Tee Kids  
55,00 €



Belt Arletha  
27,50 €



ZUR LIKE-LISTE →



Belt Arletha  
27,50 €

Batw  
55,0

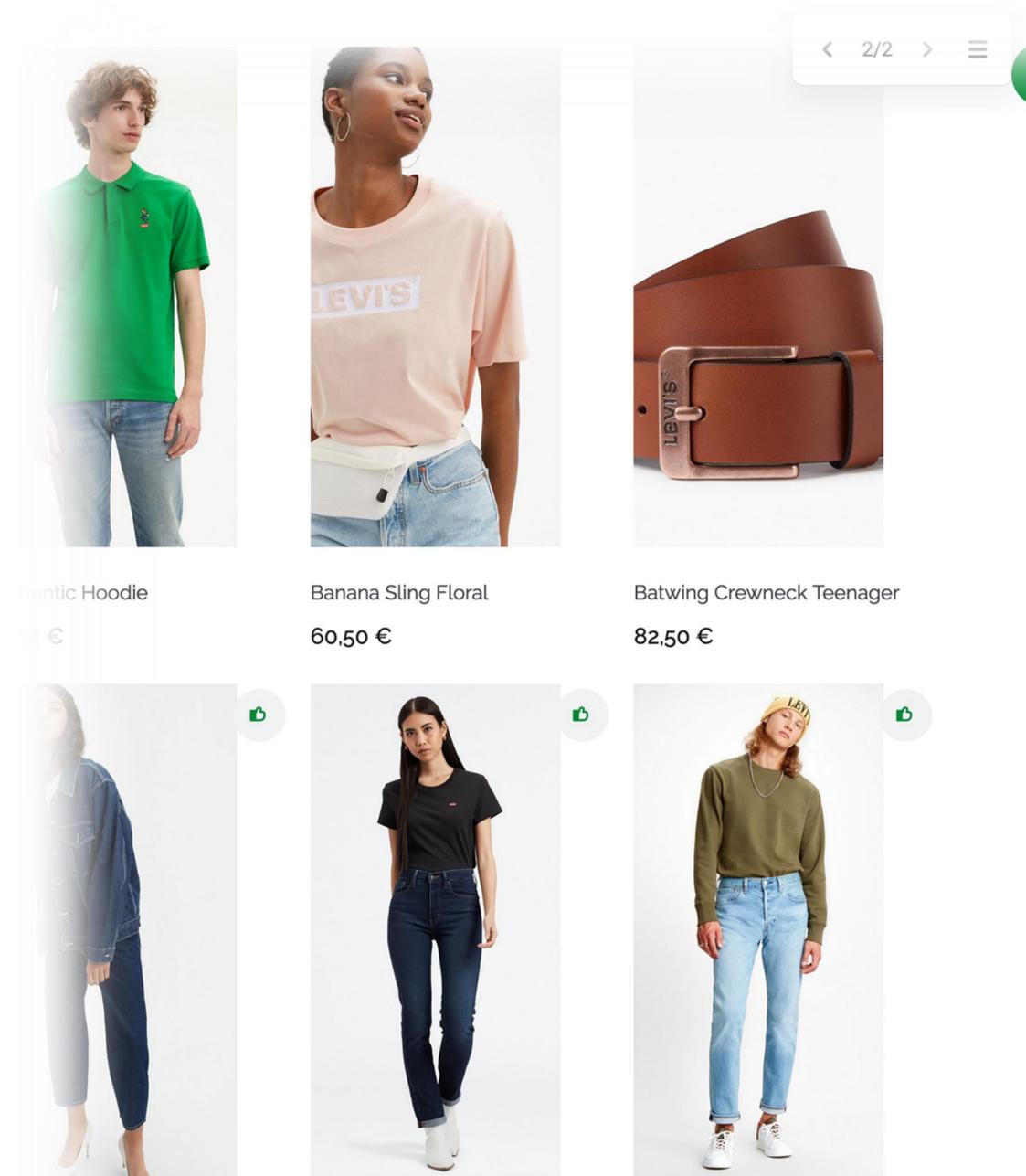


Athena Belt  
60,50 €

Batw  
88,0

## Idee 4 – Digitale Verkaufsräume

Vertrieb 2.0  
Außendienst von Innen  
Mehr Termine möglich  
Individuelle Verkaufsmöglichkeiten  
Weniger Kosten und Zeitverlust  
Schnelleres Feedback von Kunden  
Innovatives Unternehmen

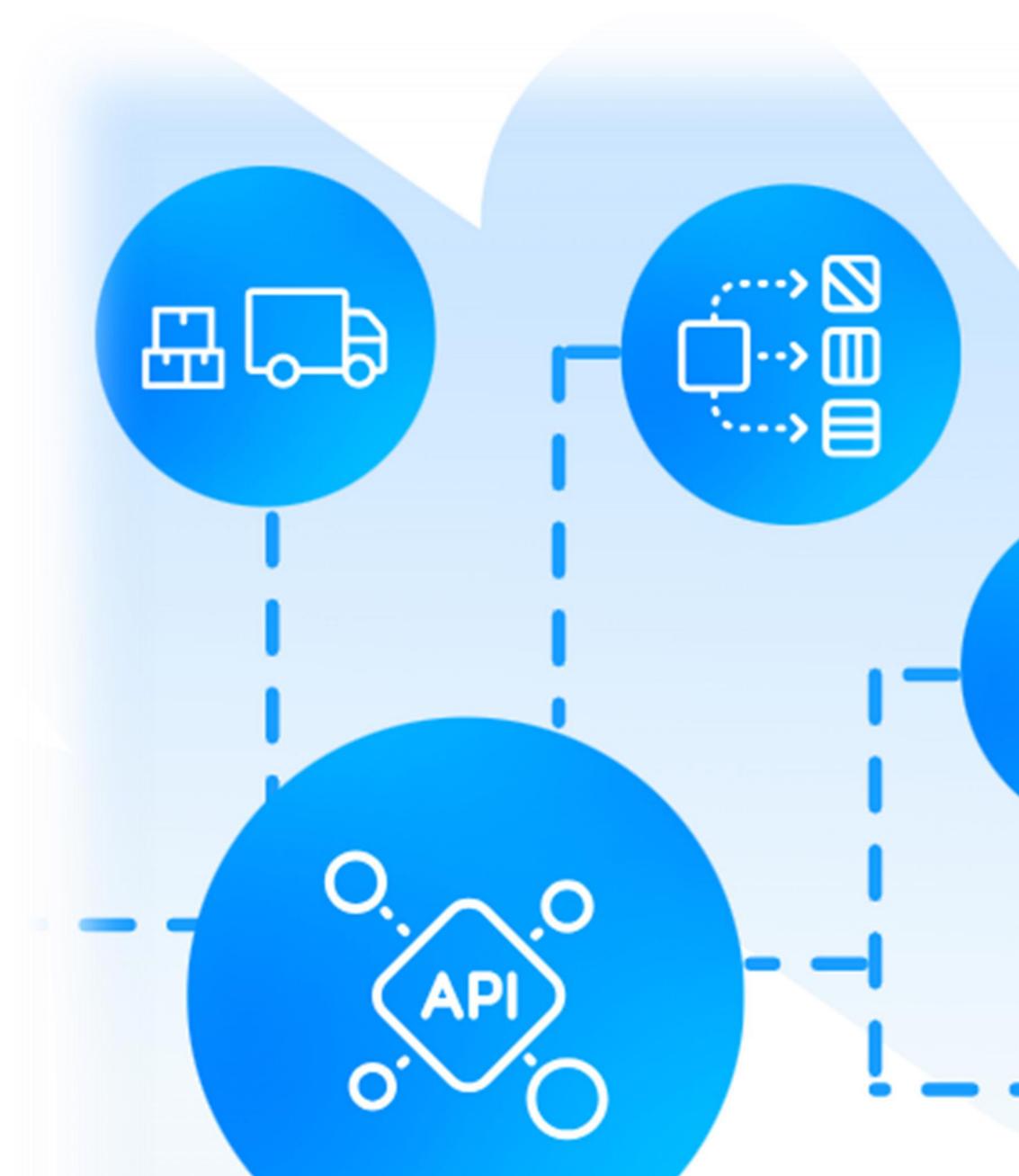


# B2B Portal 2.0



## Idee 5 – B2B Portal

Persönliches Verkaufserlebnis  
Transparente Preise und Bestände  
Infos zu Verkaufsvorgängen  
Content, Content, Content  
Exklusiver Content  
Hybride Verkaufskanäle - Omnichannel-first  
D2C um eure Kunden zu verstehen  
Dropshipping Portal  
Open Commerce



# Leopold – der digitale Vertriebler

Die Geschichte eines B2B E-Commerce Leaders.



*und so bekommt ihr das hin ...*



**WIRDUZEN®**



DANGGE