



# BESTFORM

Marketing & Sales Solutions

# AGENDA

## ÜBER UNS

WER SIND WIR, WELCHE PROBLEME LÖSEN WIR, ERFLGSSTRATEGIE, 360° LEISTUNGSANGEBOT

## MARKENAUFBAU

MARKTANALYSE, ALLEINSTELLUNGSMERKMAL, WUNSCHKUNDE

## MARKETING

UNSERE MARKETING-SERVICES, CONTENT MARKETING

## VERTRIEB

UNSERE VERTRIEBSSERVICES, LEADS, CUSTOMER JOURNEY, SALES FUNNEL, CRM

## UNSERE STRATEGIE

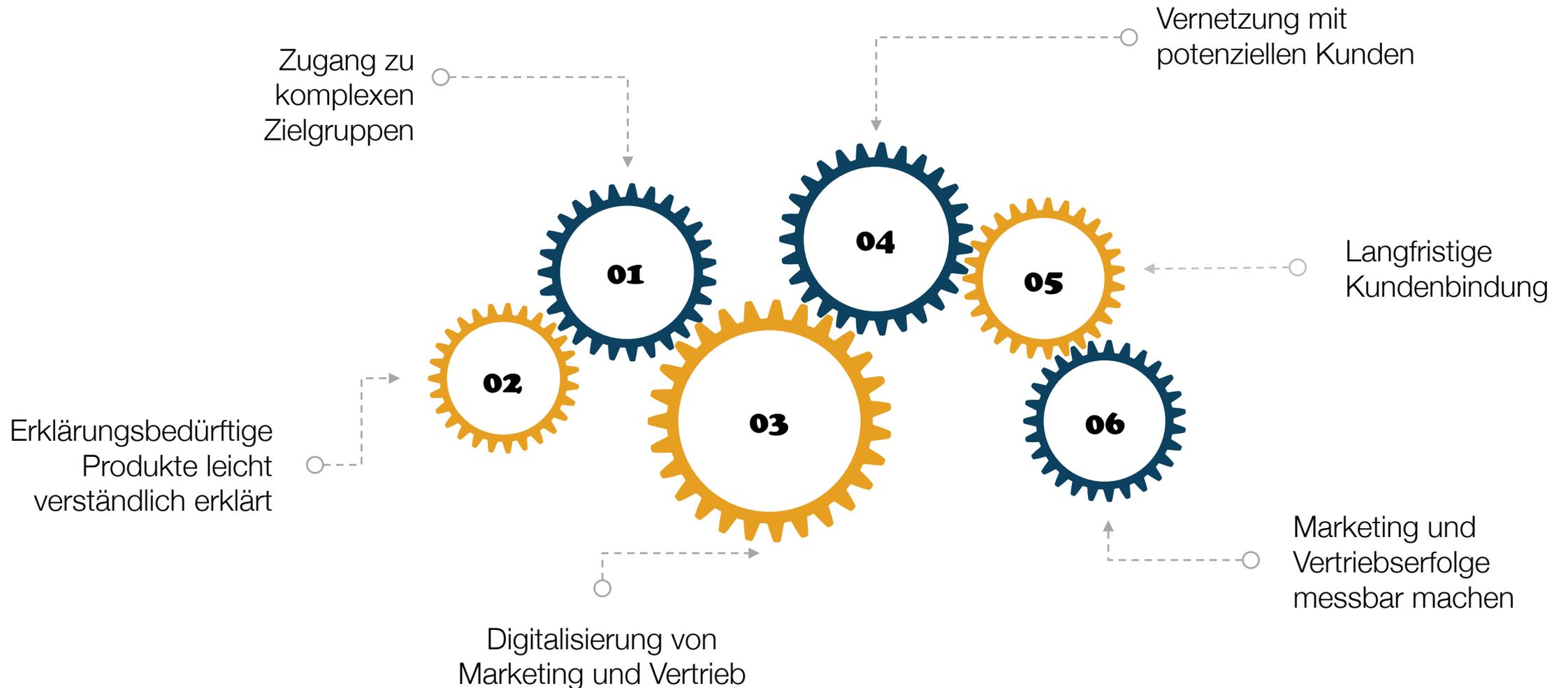
WIE WIR VORGEHEN

# WER SIND WIR

- Unternehmer aus technischen Branchen
- Experten im B2B Marketing mit Vertriebserfahrung
- Die Verstärkung von Marketing und Vertrieb in Ihrem Unternehmen
- Die Ergänzung Ihres Teams



# WELCHE PROBLEME LÖSEN WIR



# DIE ERFOLGSSTRATEGIE



Klar definierte Ziele und Zielgruppen

Alleinstellungsmerkmal

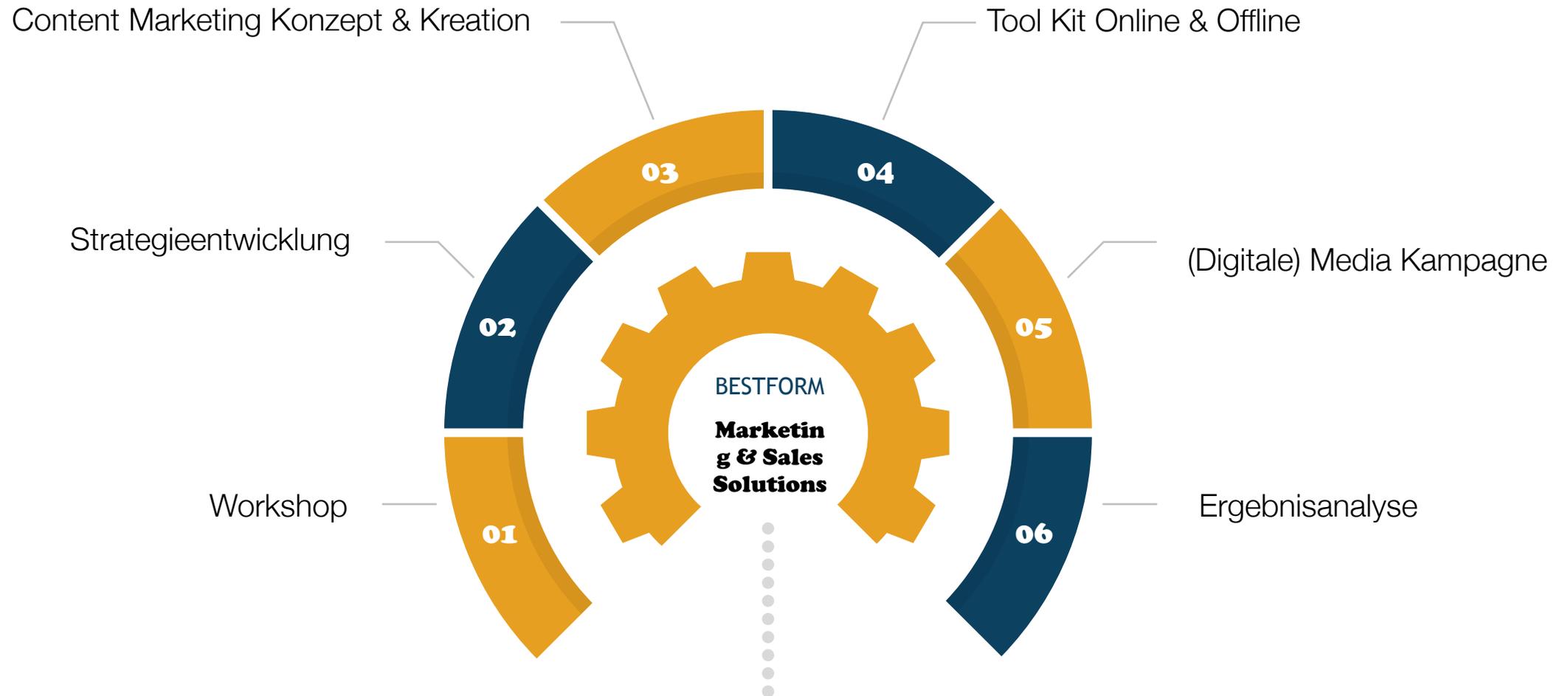
Verkaufsorientierte Botschaften

Professionelle Außendarstellung  
(CI / CD)

Messbare Ergebnisse (CRM)



# 360° LEISTUNGSANGEBOT





# MARKENAUFBAU

Wie werde ich eine eigene Marke?

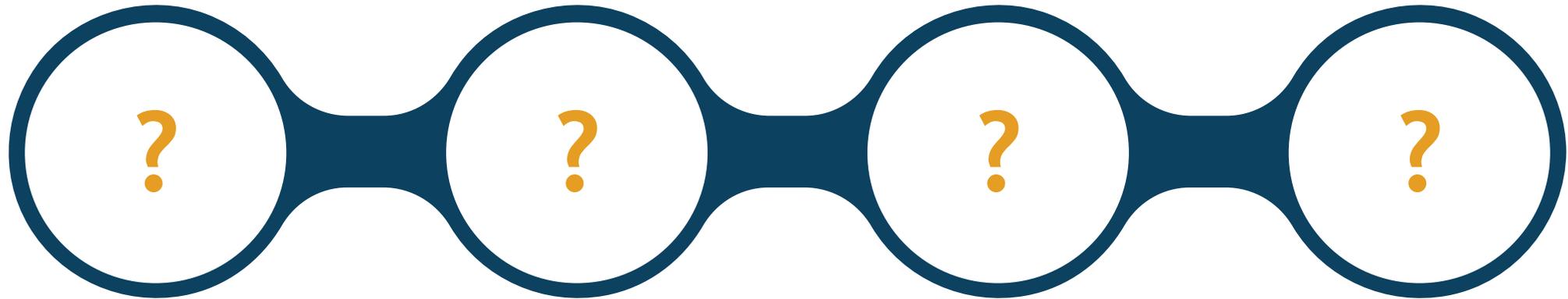
Visualisierungen tragen zur Markenbildung bei

Welche Vorteile bringt eine Marke?

Marken tragen nachweislich zu höheren Umsätzen und geringeren Preiskämpfen bei



# MARKTANALYSE



Ähnliche  
Produkte

Was macht die  
Konkurrenz gut

Was machen wir  
besser

Worin heben  
wir uns ab

# DAS ALLEINSTELLUNGSMERKMAL



Wer sind die Mitbewerber

Was sind die eigenen Stärken

Was will der Kunde

# DER WUNSCHKUNDE

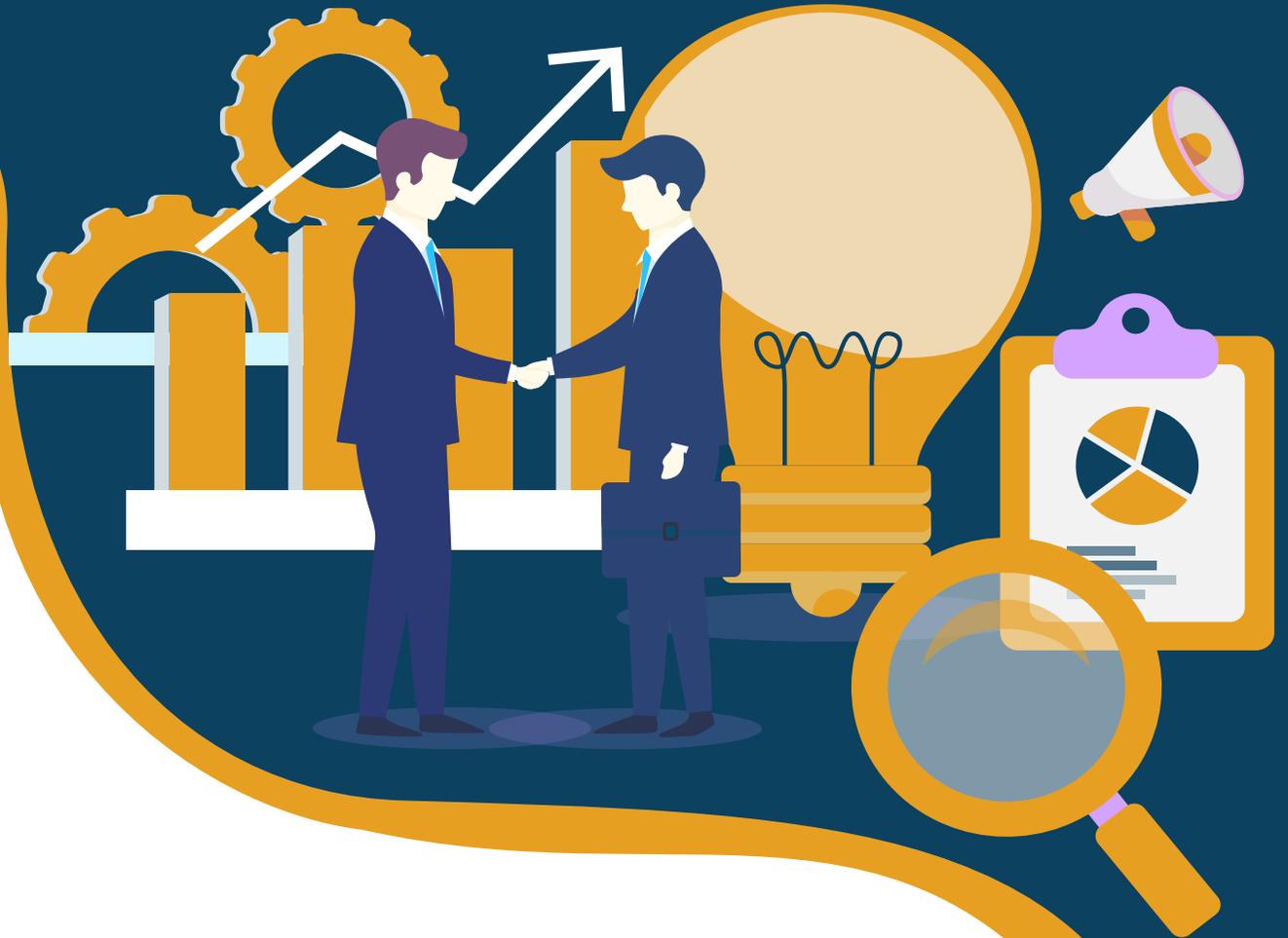
Mit wem ist die Zusammenarbeit am besten?

Wer braucht das Produkt am dringendsten?

Wer versteht, dass die eingekaufte Leistung wichtig für sein Business ist?

Wer akzeptiert die aufgerufenen Preise?

Wer generiert Weiterempfehlungen?



# MARKETING



## STRATEGIE

Aus allen Marketing Möglichkeiten bestimmen wir die effektivsten Maßnahmen für Sie. Mit unserer Erfahrung aus B2B und komplexen Produkten entwickeln wir einen Mehrwert für mehr Wachstum in den kommenden Jahren.

## INBOUND MARKETING

Wir machen Leads zu Kunden. Webseiten Entwicklung, Content Kreation, SEO Services oder AdWords sind nur einige Maßnahmen, die wir für Sie in die Tat umsetzen und damit Umsätze generieren.

## OUTBOUND MARKETING

Wir gewinnen die Aufmerksamkeit potenzieller Kunden. Wir bringen Sie in direkten Kontakt mit Ihren Kunden, sei es via Email, PR oder Social Media Kampagnen.

## ERGEBNIS

Ein Marketingplan dessen Ergebnis in Verkaufszahlen zu messen ist.

# UNSERE MARKETING SERVICES

- Beratung
- Digitales Marketing
- Kommunikation & PR
- Content Marketing
- Website & SEO
- Print Marketing
- Social Media Marketing
- Events & Messen



# CONTENT MARKETING

**01**

...muss spannend für die Kunden sein  
„Der Köder muss dem Fisch  
schmecken, nicht dem Angler“

**03**

**02**

**04**

...muss Problemlösungen  
für den Kunden bieten

# VERTRIEB

**Vertrieb bedeutet nicht aktive Kunden zu betreuen, sondern die Fragestellung:**

Was (Produkt/Leistung) verkaufen wir wem  
(Zielkunden) mit welchen Argumenten (Positionierung)  
wie (Vertriebsweg) zu welchen Konditionen (Preis)?

**Wie funktioniert erfolgreicher Vertrieb?**

Akquise / Telefonakquise

Generierung Leads durch digitale Medien

Leads durch Live Veranstaltungen

Ein CRM System das Marketing und Vertrieb verknüpft



# UNSERE VERTRIEBS-SERVICES

- Strategieberatung
- CRM
- Sales Coaching
- Vertriebsinnendienst



# LEADS - WIE UND WOHER

## Wie bekomme ich Leads?

- Die Möglichkeiten sind heute vielfältiger, da die Suchmöglichkeiten der Kunden spezifischer ist (Touchpoints)
- Wo informiert sich mein Kunde über mich und mein Produkt (Customer Journey)
- Wann informiert sich mein potenzieller Kunde über mein Produkt

## Wo bekomme ich Leads?

- eine konkrete Kontaktanfrage
- eine Registrierung zu einem Newsletter
- Abgabe von Kontaktdaten im Rahmen eines Downloads
- das Hinterlassen einer Visitenkarte z.B. an einem Messestand
- das Ausfüllen eines Formulars mit Kontaktdaten



# CUSTOMER JOURNEY / TOUCHPOINTS



**TOFU**  
Top of funnel

Touch  
Points

Blog, Social Media,  
Newsletter, Landing-  
pages, Advertorials,  
Infografiken

Phase  
der Käufer

**Awareness**  
Die Zielgruppe soll sich  
bewusst werden, dass  
sie ein Problem hat.

**MOFU**  
Middle of funnel

Whitepaper, E-Books,  
Case Studies, Studien,  
Webinare

**Consideration**  
Die Zielgruppe ist sich  
über das Problem und  
dessen Lösung (Produkt)  
bewusst.

**BOFU**  
Bottom of funnel

Produkt-Factsheets,  
Events, Demo

**Conversion**  
Die Zielgruppe trifft eine  
Kaufentscheidung.

- Problem
- Lösung
- Kaufentscheidung

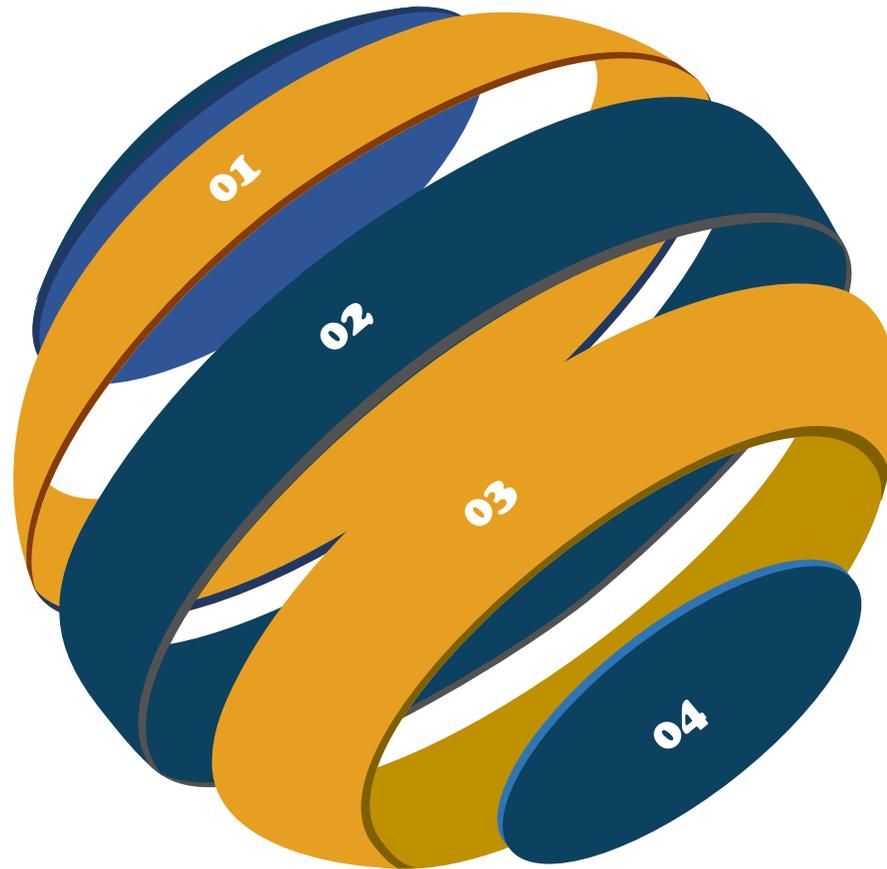
# BUYERS JOURNEY

Der Weg vom Lead zum Kunden

AWARENESSSS

RESEARCH  
AND  
DISCOVERY  
LOOP

CONSIDERATION



PURCHASE

LOYALTY  
LOOP

POST-PURCHASE  
EXPERIENCE



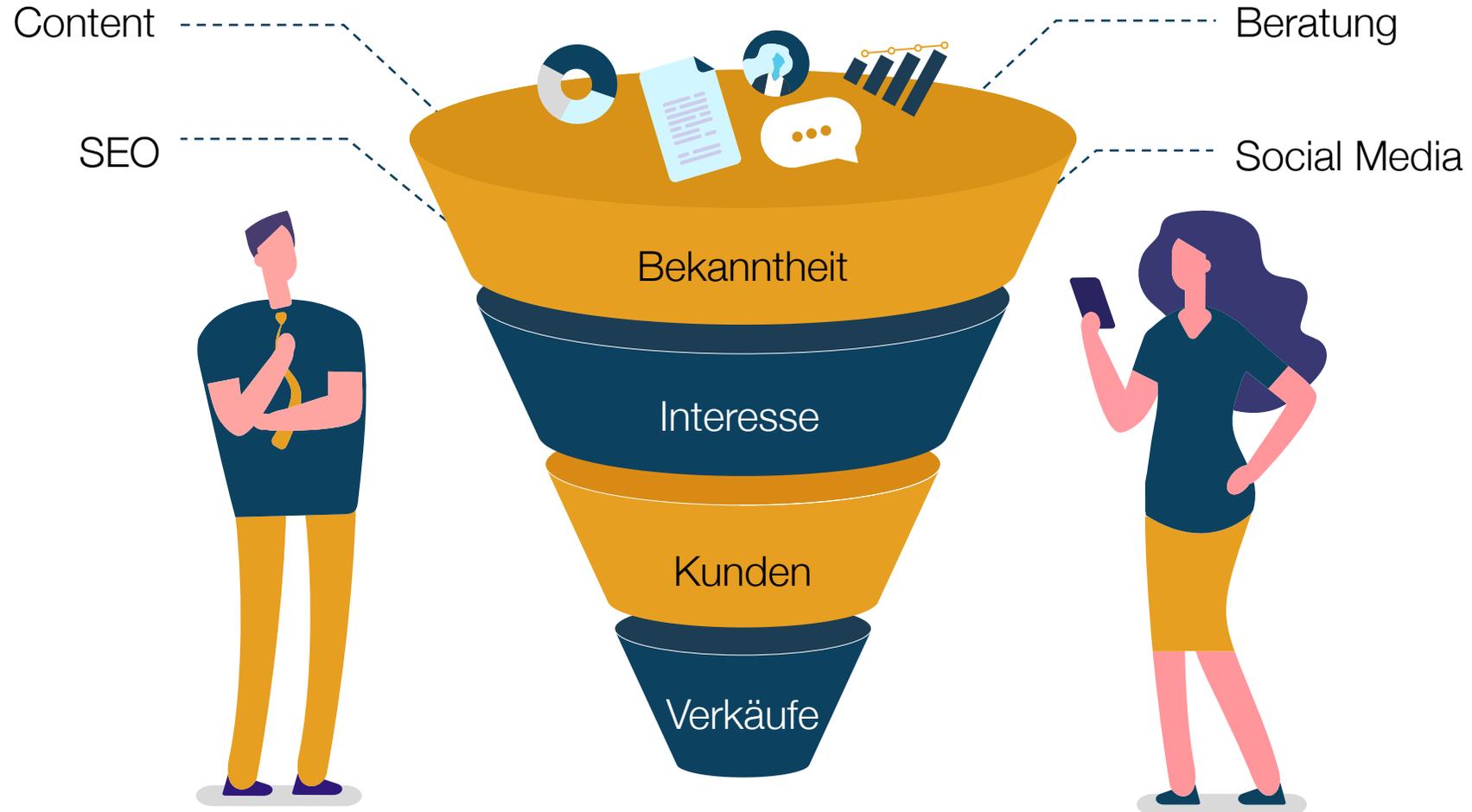
+49 (0)89 64965899



info@bestform-marketing.de

# SALES FUNNEL

Was wir in unser Sprachrohr packen



# CRM / CDM

Warum CRM eines der wichtigsten Themen für ein erfolgreiches, vertriebs-orientiertes Marketing Konzept ist

Marketing Aktivitäten müssen DSGVO konform sein

Aktives Kontakt-Datenmanagement

Der Erfolg von Marketing muss messbar sein (KPIs)

Zusammenarbeit von Marketing und Vertrieb





# UNSERE ARBEITSWEISE

## ANALYSE

- Alleinstellungsmerkmal
- Mitbewerber
- Kernbotschaften
- Zielgruppen
- Zielmedien
- SEO-Analyse
- Keyword-Analyse

## PRODUKTION

- Werbemedien
- Text, Foto, Video
- Content Marketing
- Messekonzepte
- CRM Tools

## VETRIEB

- Inbound Vertrieb
- Vertriebscoaching
- Vertriebssupport

## SET UP

- Strategie
- KPIs
- Lösungsroadmap
- Kanäle
- Maßnahmen
- Aktionsplan
- Redaktionsplan

## CRM

- Netzwerken
- Community
- Management
- Monitoring
- KPIs
- Reporting



# DANKE FÜR IHRE AUFMERKSAMKEIT



**FLORIAN RAUCHENBERGER**

fr@bestform-marketing.de



**SANDRA RAUCHENBERGER**

sr@bestform-marketing.de

