

Content Commerce White Paper



**Content Commerce im B2B -
so verkaufen Sie digital erfolgreich**

„Bad content kills sales.“

Jakob Nielsen, Usability-Experte

Einleitung

Onlineshops spielen heutzutage nicht nur im B2C-, sondern auch im B2B-Umfeld eine immer größere Rolle. Unternehmen erschließen sich zunehmend neue elektronische Absatzwege für ihre Produkte und Dienstleistungen. Doch was unterscheidet eine gute Verkaufsplattform von einer herausragenden? Aus Kundensicht ist neben einer guten Usability die Versorgung mit hochwertigem Content ein zentraler Aspekt, wie eine Studie des Usability-Experten Jakob Nielsen zeigt: 55 Prozent aller Kaufabbrüche in Onlineshops resultieren aus schlechtem Content, d.h. aus unvollständigen oder fehlenden Informationen. Hochwertiger Content wirkt sich für B2B-Unternehmen also direkt auf den Online-Umsatz aus.

Diese Erkenntnis ist das zentrale Argument für Content-Commerce-Lösungen. Die passenden Inhalte müssen dem Kunden an jedem Punkt seiner Customer Journey zur Verfügung stehen und diese kontinuierlich bis zum Kauf und darüber hinaus begleiten, ohne einen Absprung in ein anderes System nötig zu machen, wie z.B. in einen separaten Onlineshop. Die Content- und Verkaufsstrategie müssen strategisch, prozessual und damit auch technisch eng miteinander verzahnt werden.

In diesem White Paper erfahren Sie, welche Chancen Ihnen eine integrierte Web Content Management- und E-Commerce-Lösung bietet und wie Sie mit effizientem Content Commerce durchstarten.



Hat Ihnen die Leseprobe gefallen?

Das gesamte White Paper finden Sie auf unserer Website unter:
<http://bit.ly/2vJb0ai>

*Wir unterstützen Sie dabei in allen
Projektphasen. Nehmen Sie Kontakt
mit uns auf und starten Sie durch
mit Content Commerce!*



Kontakt

Monique Stoltenberg
Inside Sales Executive
+49 (0)7732 9508-2000
sales@sybit.de

