



Trends 2022
Marketing &
Vertrieb digital

Webinar
Montag, 20.12.2021
16.00 - 16.30 Uhr



Dr. Brigitte Pawlitschek
Bettina Behrens

Schön wäre es...



Wer sind wir?



Dr. Brigitte Pawlitschek, results & relations GmbH, Wien

- Seit mehr als 25 Jahren in Marketing und PR tätig, vornehmlich Technologie und Wirtschaft (B2B) – DACH-Raum
- Davor Journalistin bei österr. Lifestyle- und Wirtschaftsmedien
- Online Marketing seit 2012: B2B und B2C



Bettina Behrens Consulting, Bielefeld

- über 25 Jahre in Vertrieb & Vertriebs-Beratung tätig (Fokus Energiewirtschaft: b2c, b2b)
- Communities (seit 2020):
 - LinkedIn: 5.700 Kontakte
 - Facebook: 4.700 Follower (Profil), 960 Follower (Unternehmensseite), 2 Gruppen für Selbstständige & Unternehmer (850 Kontakte)

Marken zwischen Vertrauen und Vertrautem

OUT:

- Politik
- Fake News
- Design
- Trendsetting
- Erfolg
- Innovation



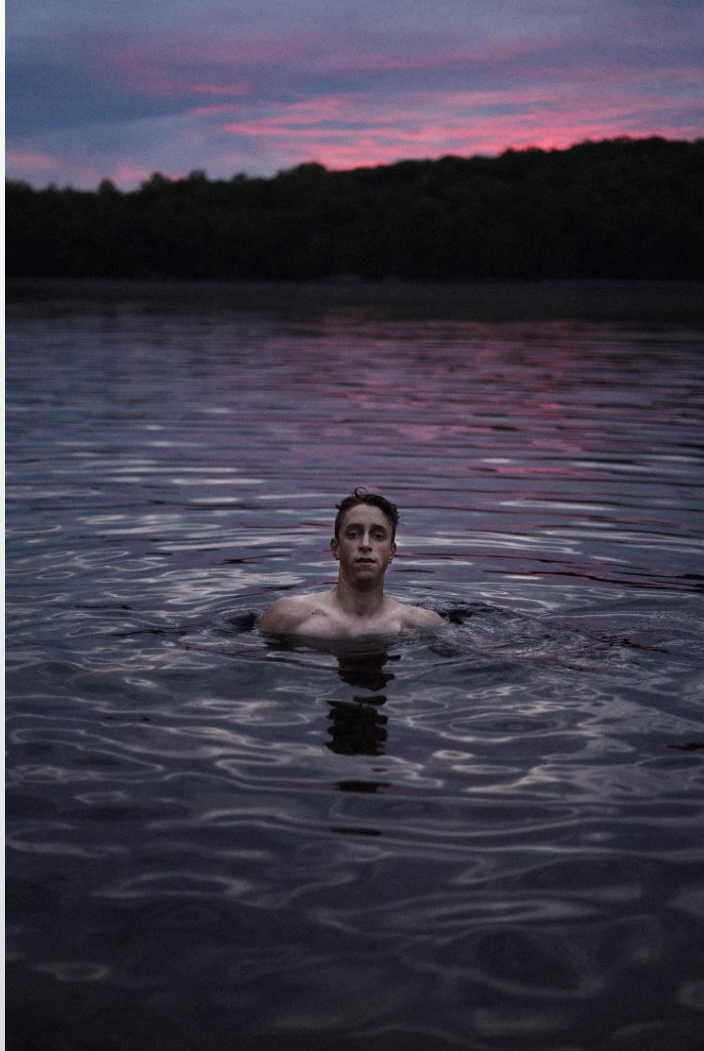
IN:

- Verlässlichkeit
- Zuverlässigkeit
- Kulanz
- Echtheit
- Authentizität
- Glaubwürdigkeit

Marke & Vertrauen

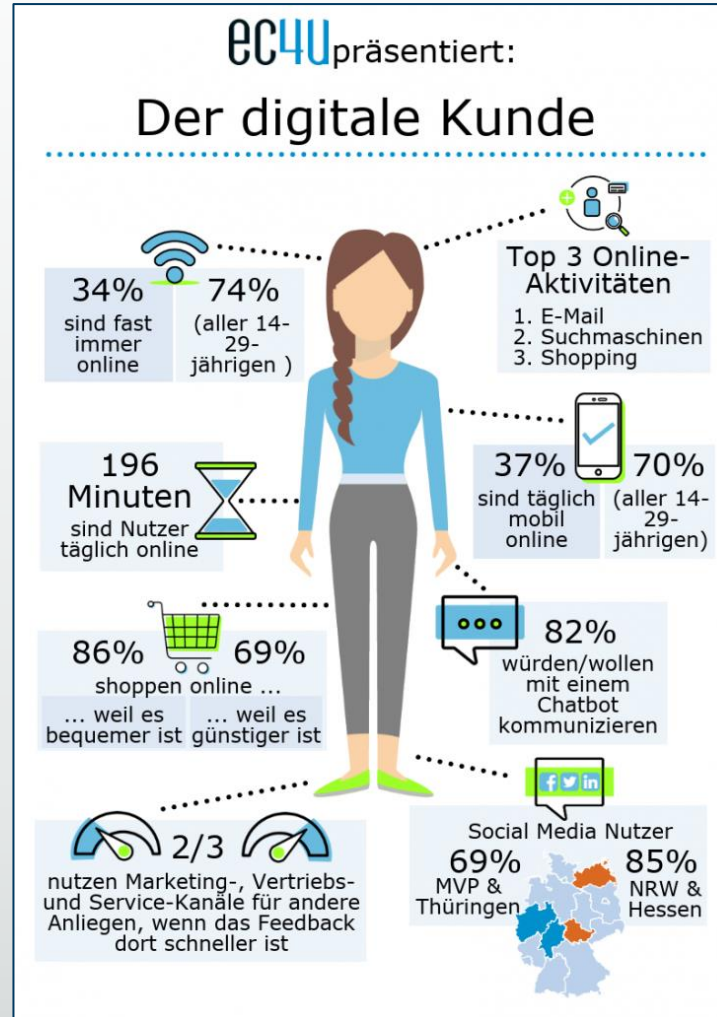


Herausforderungen für das „Marketing“



„Man merkt, wer nackt schwimmt.“

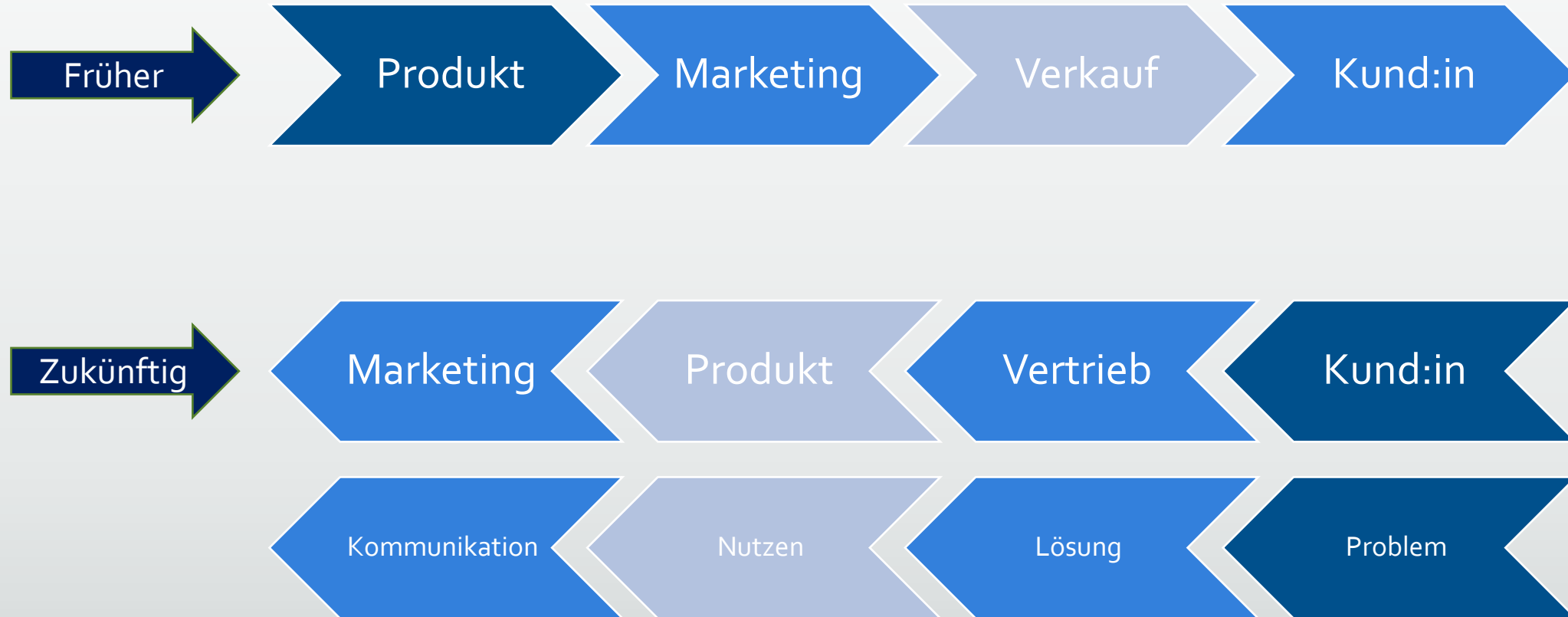
Der digitale Kunde – „kundisch denken“



Aktuelle Befragungen:

- Auch die jüngeren Kund:innen möchten eine persönliche Beratung VOR dem Kauf.
- Gerade bei erklärungsintensiven Produkten
- Ob online oder offline, ist jedoch egal.

„Dialog-Wende“: Kund:in sucht mehr Information & Beratung



Beispiel: OpenTable

The screenshot displays the OpenTable website interface. At the top, the logo and navigation elements are visible, including the location set to Austria (Österreich) and buttons for 'Profil anlegen' and 'Anmelden'. Below this is a search bar with filters for date (14. Dez. 2021), time (19:00), and number of people (2 Personen). A search input field contains 'Ort, Restaurant oder Küche' and a red button labeled 'Einen Tisch finden'. The main content area shows a map with a 'Karte' button, indicating 51 restaurants are available. A dropdown menu is set to 'Empfohlen'. On the left, there are filters for 'Speisemöglichkeiten' (All, Delivery, Takeaway) and 'Sitzmöglichkeiten'. The featured restaurant is 'Hard Rock Cafe - Vienna', with a 4.5-star rating (429 reviews), price level €€€, and American cuisine. It is noted as being reserved 5 times today. Five reservation time slots are shown: 18:30, 18:45, 19:00, 19:15, and 19:30. The URL at the bottom is: https://www.opentable.de/r/hard-rock-cafe-vienna-wien?corrid=3d8c09ee-afa8-432d-b648-eed6c6388b31&avt=eyJ2ljoyLCJlJjoxLCJwljowLCJzljowLCJluljowfQ&p=2&sd=2021-12-14T19%3A00%3A00

Beispiel: Diane von Fürstenberg

The screenshot displays the Diane von Fürstenberg (DVF) online store interface. On the left, a navigation menu includes categories like 'Dresses', 'The Wrap Shop', 'Clothing', 'Shoes', 'Accessories', 'Handbags', and 'Sale'. The main content area shows two dresses: the 'Carin Tissue Jersey Mini Dress' and the 'Blanche Intarsia Knit Wrap Dress', both with a 20% discount code 'LONGWEEKEND'. On the right, a 'Fitting Room' overlay is active, showing a virtual avatar wearing a dress. Below the avatar, there are options to 'Customize My Avatar' with various skin tone and hair color swatches, and tabs for 'Sizing', 'Body Type', 'Face', and 'Hair'.

DIANE VON FÜRSTENBERG
Pin it

New >
Dresses >
All Dresses
Midi
Knee Length
Maxi
Cocktail
Date Night
The Wrap Shop >
Clothing >
Shoes >
Accessories >
Handbags >
Sale >

48 of 310 Results Loaded

Carin Tissue Jersey Mini Dress
Extra 20% off with code LONGWEEKEND
\$348.00

Blanche Intarsia Knit Wrap Dress
Extra 20% off with code LONGWEEKEND
\$548.00

Fitting Room

My Look

Customize My Avatar

Skintone

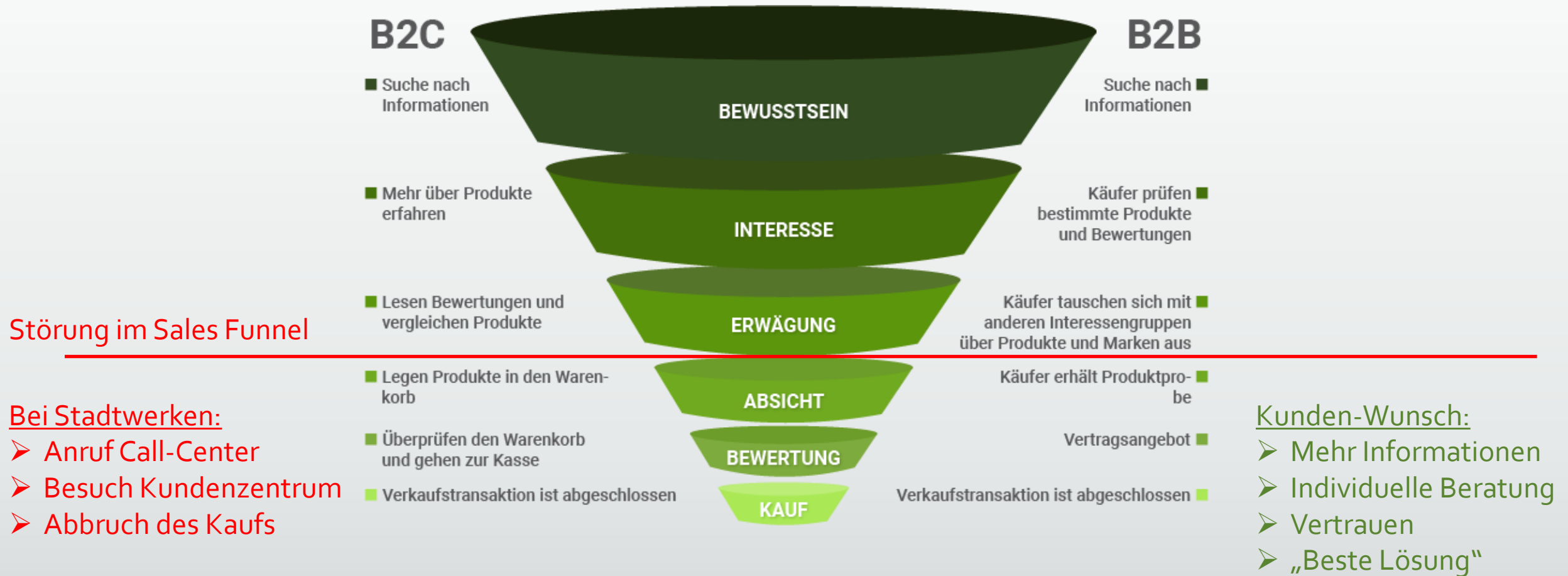
Sizing Body Type Face Hair

Iconic global luxury fashion brand Diane von Furstenberg (DVF) has partnered with Style.Me the most advanced virtual fitting and styling solution presenting a truly personalized shopping experience to their

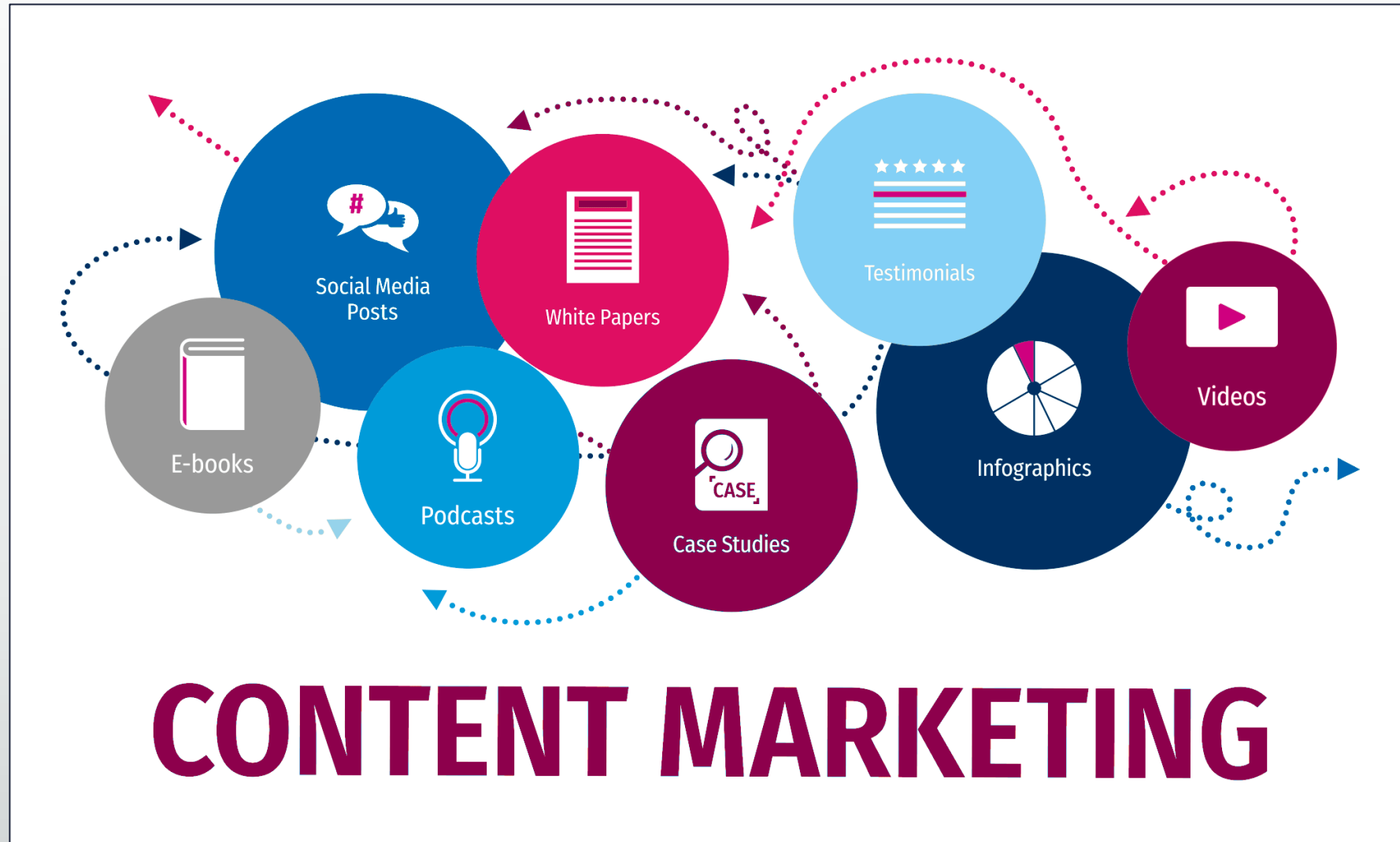
Online-Marketing (heute)

- **Unternehmens-Website:** Modern mit regionalem Bezug, Landing-pages, digitale Bestellstrecken
- **E-Mail-Marketing:** regelmäßige Newsletter mit aktuellem Bezug & Angeboten
- **Suchmaschinen-Marketing:** Google, Youtube, Bing
- **Social Media Marketing:** Facebook, Instagram, LinkedIn
- **Affiliate Marketing:** Weiterempfehlungen, (Corporate) Influencer

Der letzte Klick – wann kauft ein Kunde wirklich?



Content-Marketing: Information, Beratung, Unterhaltung



Online-Marketing & Vertrieb

- **Unternehmens-Website:** Modern mit regionalem Bezug, Landing-pages, digitale Bestellstrecken
- **E-Mail-Marketing:** regelmäßige Newsletter mit aktuellem Bezug & Angeboten
- **Suchmaschinen-Marketing:** Google, Youtube, Bing
- **Social Media Marketing:** Facebook, Instagram, LinkedIn
- **Affiliate Marketing:** Weiterempfehlungen, (Corporate) Influencer
- **Community Marketing:** Club, Gruppe, Apps,...
- **Content Marketing:** Information, Beratung, Unterhaltung, Interaktion...

Trends 2022

Marketing:

- Content
- Integration
- Integrität

Vertrieb:

- Online gehen
- Vertriebs-Content erstellen
- Skalierbare, effiziente & schnellere Vertriebsprozesse

Zusammenspiel aus Marketing & Vertrieb optimieren

To do`s

- Ausgangspunkt: Anschauen und Loslassen
- Analog und Digital
- Mindset-Übung: Minus -> Plus
- Werte einbauen in die Kommunikation (nach extern)
- Mehr Interaktion: Mehr Markenkontaktpunkte
- Branchen-Experten statt Influencer
- Kooperationspartner, z.B. für Webinare und Podcasts
- Interne Abläufe: Moderne Kommunikation ist demokratisch (Vertrauen und Schnelligkeit)
- Was kann Social Media?
- Aufsetzen einer Customer Journey
- Richtige Key-Messages
- Key Words und Hashtags, SEO!
- Social Media-Kanäle
- CONTENT – INTEGRATION - INTEGRITÄT

Schön wäre es... und das braucht es!



Was ⁿun?
t

Unser Angebot

ab 13.1.2022:

10-teiliges ONLINE-SEMINAR:

2022 KONKRET:

Marketing & Vertrieb DIGITAL

Werden wir "KONKRET für 2022: Marketing & Vertrieb DIGITAL".

10 Online-Abende zu Trends und Umsetzung mit

Dr. Brigitte Pawlitschek und

Bettina Behrens.

Inkl. Arbeitsmaterialien und genügend Zeit für Ihre Fragen.

Unser Angebot

Und das sind die Abende im Einzelnen:

1. Abend 13.1.2022: Onboarding. Vorstellung der TN und ihrer konkreten Fragestellungen. Förderungen.
2. Abend 20.1.2022: Marke und Vertrauen. Was heißt das konkret aktuell und für digital?
3. Abend 27.1.2022: Marketing Responsibility: Gesellschaft Verantwortung, Nachhaltigkeit, Klimaschutz
4. Abend 3.2.2022: Die größten Herausforderungen bei Customer Journey. Markenkontaktpunkte.
5. Abend 10.2.2022: Der digitale Kunde und sein Anspruch
6. Abend 17.2.2022: Social Media und digitale Workflows
7. Abend 24.2.2022: Der letzte Klick, die letzte Meile
8. Abend 3.3.2022: Langfristige Kundenbindungen digitale Chancen
9. Abend 10.3.2022: Business & Vertriebs-Mindset. Wie Kulturen verändern und so Ziele leichter erreichen.
10. Abend 17.3.2022: Fragen und Roundup.

Noch Fragen?

Gespräche gerne hier vereinbaren...

... oder direkt buchen

Dr. Brigitte Pawlitschek

pawlitschek@results.at

+43 676 3012616



Bettina Behrens Consulting

info@bettina-behrens.com



Anmeldungen

<https://www.results.at/2022KONKRET>



SCAN ME