



Wie sich der B2B-Handel in den letzten 20 Jahren verändert hat

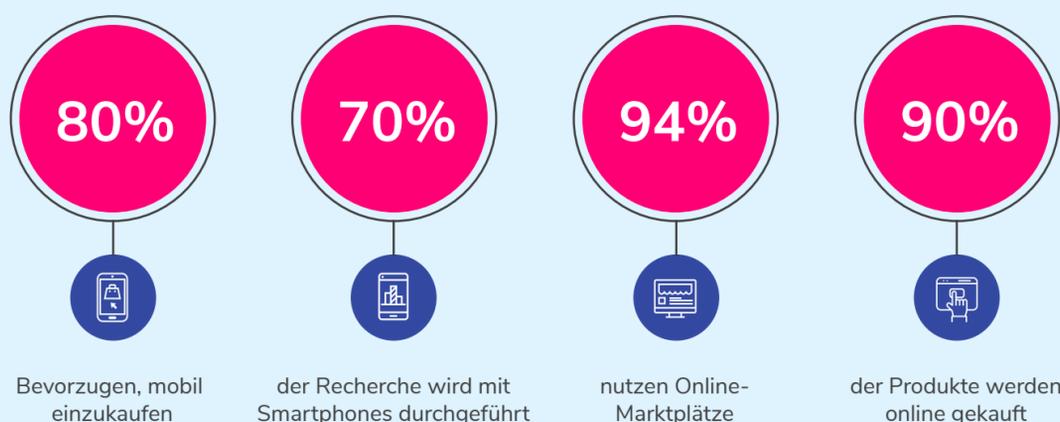
Der B2B-Käufer hat sich geändert

- 80%** erwarten eine Echtzeit-interaktion mit Anbietern
- 64%** möchten Anbieter, die Kenntnisse ihrer Unternehmen haben
- 62%** wollen Anbieter, die Branchenexperten sind
- 54%** recherchieren intensiv vor dem Kauf
 - 54% verlassen sich auf Dokumente mit technischen Daten
 - 49% stützen sich auf Case Studies
 - 38% bevorzugen Videos
 - 34% vertrauen Whitepaper
 - 31% favorisieren Infografiken
 - 3-5 Anbieter werden vor dem Kauf evaluiert

Die B2B-Käufereinstellungen haben sich geändert

- 72%** erwarten, dass Anbieter ihre besonderen Bedürfnisse verstehen
 - 89%** benötigen ein persönlicheres Shopping-Portal-Erlebnis
 - 73%** möchten Produkt- und Serviceprobleme selbst lösen
 - 28%** möchten einen automatisierten Einkaufsprozess
 - 26%** möchten automatische Zahlungen
 - 25%** fordern Überprüfungen der Compliance ein
 - 90%** bevorzugen Self-Service-Optionen
- Jeder dritte Käufer würde einen Anbieter auswählen, bei dem er online Bestellungen aufgeben, bezahlen, verfolgen und zurücksenden kann
- Jeder Vierte möchte eine schnelle und einfache Online-Auftragsabwicklung
- Einfacherer und schnellerer Checkout-Prozess
 - Einfache Nachbestellung
 - Schnellere Lieferung
 - Bessere Auftragsverfolgung
-

Der B2B-Kaufprozess hat sich geändert

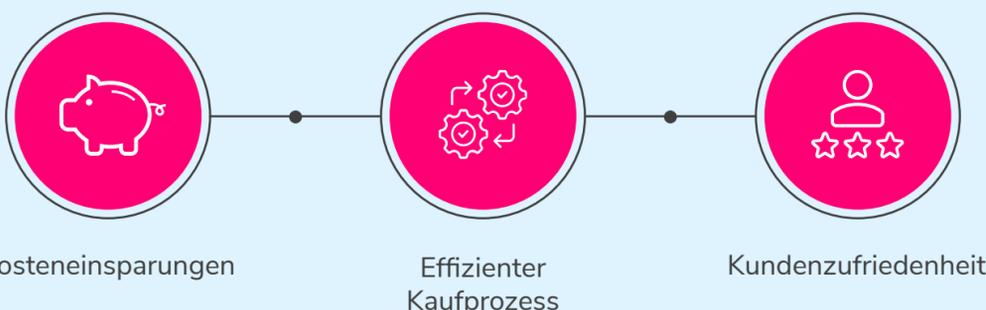


Die Herausforderungen für B2B-Käufer haben sich geändert

44% erleben fast alle zwei Wochen Online-Bestellfehler bei ihren Top-Lieferanten:

- 29% sind auf falsche Produktauswahl zurückzuführen
- 23% haben falsche Produktinformationen
- 23% sind auf falsche Preise zurückzuführen
- 28% sind auf ungenaue Produktanzeigen zurückzuführen

B2B-Käufer werden Anbietern gegenüber loyal, wenn ihre KPIs erfüllt werden



Wie B2B-Anbieter reagieren müssen

Implementieren Sie eine Plattform, die:

- Relevante Informationen anzeigt
- In der Lage ist, Prozesse zu vereinfachen
- Optimierte Funktionen bietet
- Über ausgefeilte Datenverwaltungsfunktionen verfügt



Über Contentserv

Contentserv unterstützt Marken und Händler dabei, eine maßgeschneiderte und überzeugende Product Experience anzubieten, die Kunden begeistert, die Zeit zwischen der Produktplanung und der Produktlieferung zu verkürzen und den Umsatz zu steigern.

Erfahren Sie mehr unter www.contentserv.com/de/about