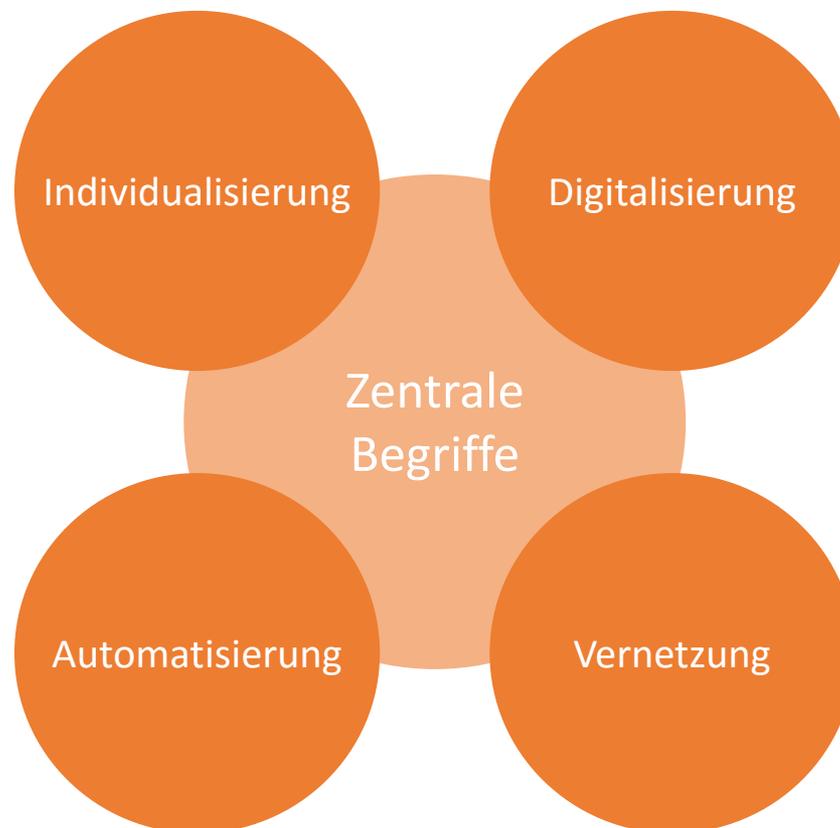


Kommunikation

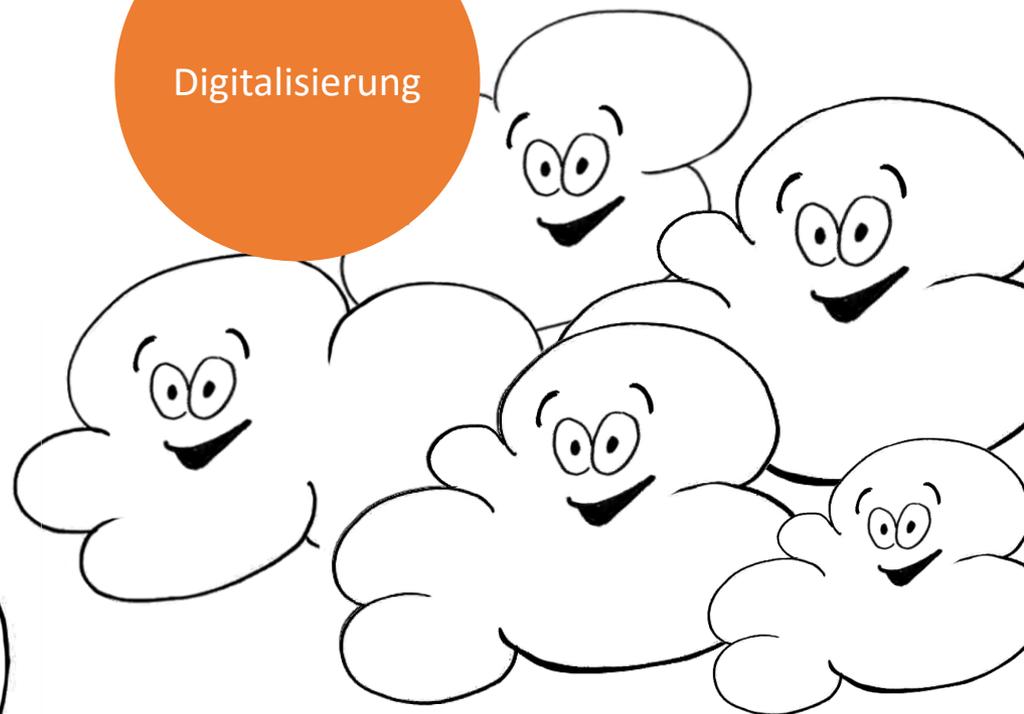
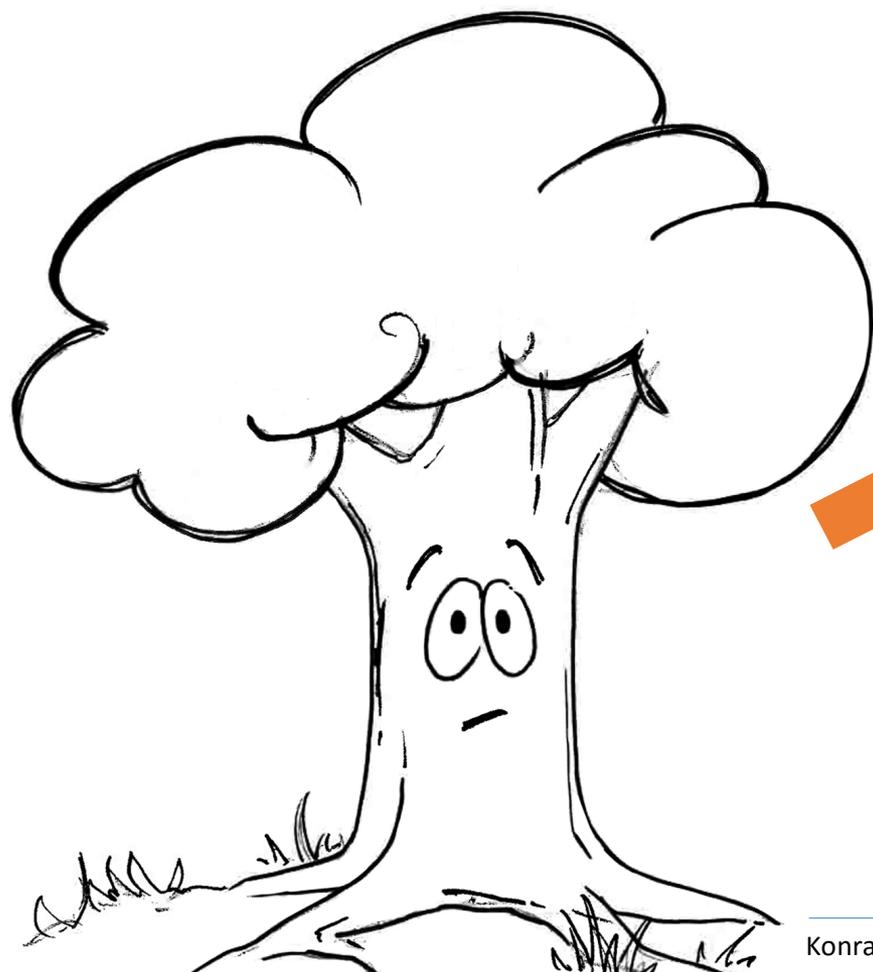
4.0

Kommunikation 4.0



Kommunikation 4.0

Digitalisierung



**Digitaler Wandel:
auf ins freie Universum der
unbegrenzten Möglichkeiten**

Kommunikation 4.0

- Jeder darf mitspielen – das Internet wird stetig gefüllt (und vermüllt)
- Für Informationsanbieter wird das Durchdringen immer schwieriger
- Der Kampf um Seite 1 bei Google
- Marken-Branding ist online sehr schwer
- Die Online-Aktivitäten der Menschen steigen kontinuierlich, aber leider gilt:
„Dumm klickt gut“
(und liebt Social Media)

Digitalisierung



Kommunikation 4.0

Vernetzung

- Def. Industrie 4.0:
... die Integration von Kunden und Geschäftspartnern in Geschäfts- und Wertschöpfungsprozesse ...
- Wer vernetzt sich mit wem?
Wer soll/darf/kann?
Wie weit geht die Öffnung von Unternehmen?
- Ist Vernetzung vom Unternehmen (Marketing) steuerbar? Sind Informationsflüsse lenkbar?



Kommunikation 4.0



Digitalisierung/
Vernetzung

- Alle Entscheider
- Top-Entscheider (Inhaber/GF, Vorstand/ Betriebs-/Werksleiter)

Informationsverhalten im B2B



Institut:
TNS Infratest

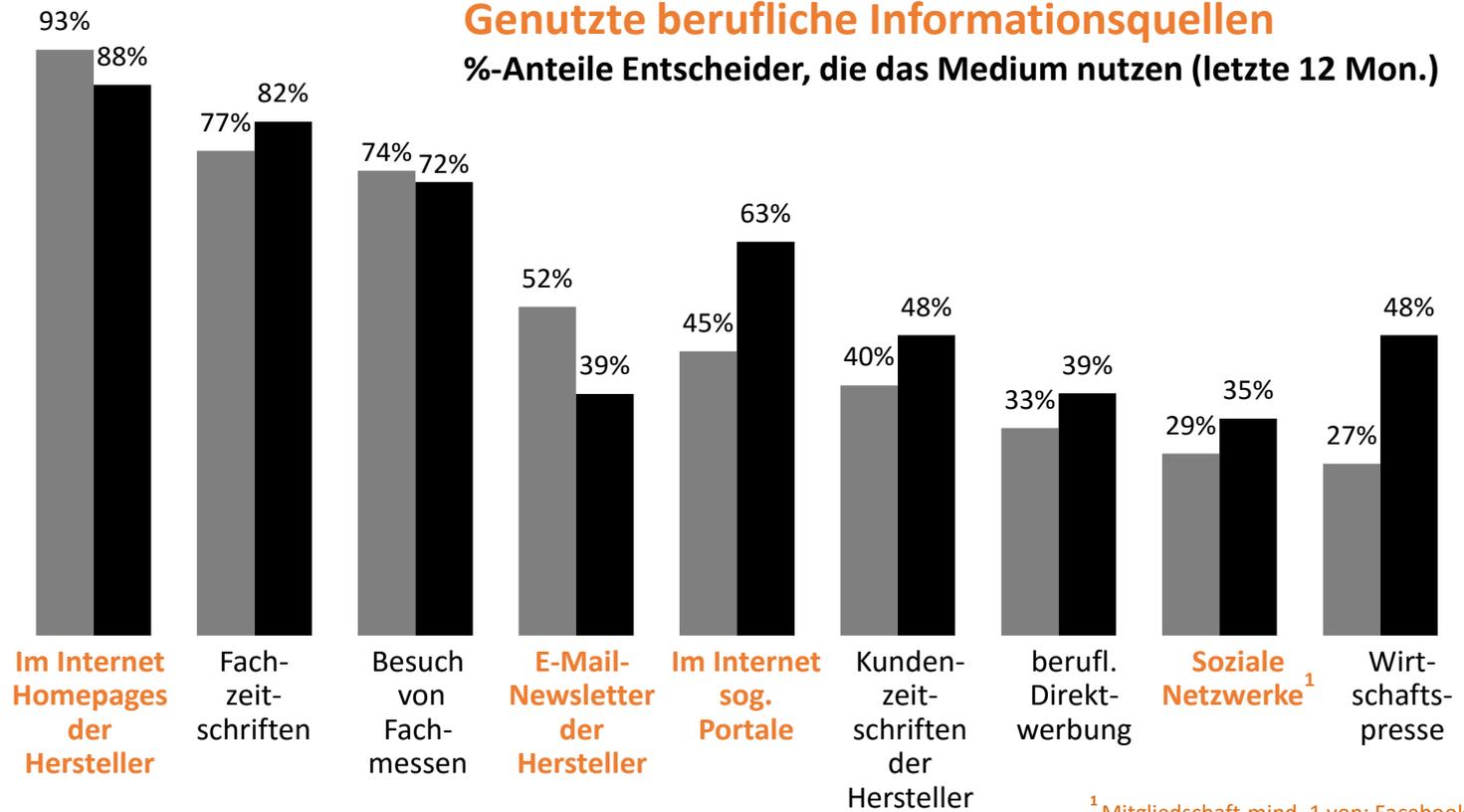
Basis:
808 Interviews

Branche:
Maschinenbau

Repräsentiert:
54.500 Investitionsentscheider

Genutzte berufliche Informationsquellen

%-Anteile Entscheider, die das Medium nutzen (letzte 12 Mon.)



¹ Mitgliedschaft mind. 1 von: Facebook, Google +, LinkedIn, twitter, youtube, Xing. Anteil berufl. Nutzung größer 0%

Kommunikation 4.0

Integrierte
Kommunikation



**Die „von-nach“-Verschiebung
findet nicht statt
Digital ist da, aber das andere
bleibt → Parallelnutzung!**

Kommunikation **4.0**

Integrierte
Kommunikation

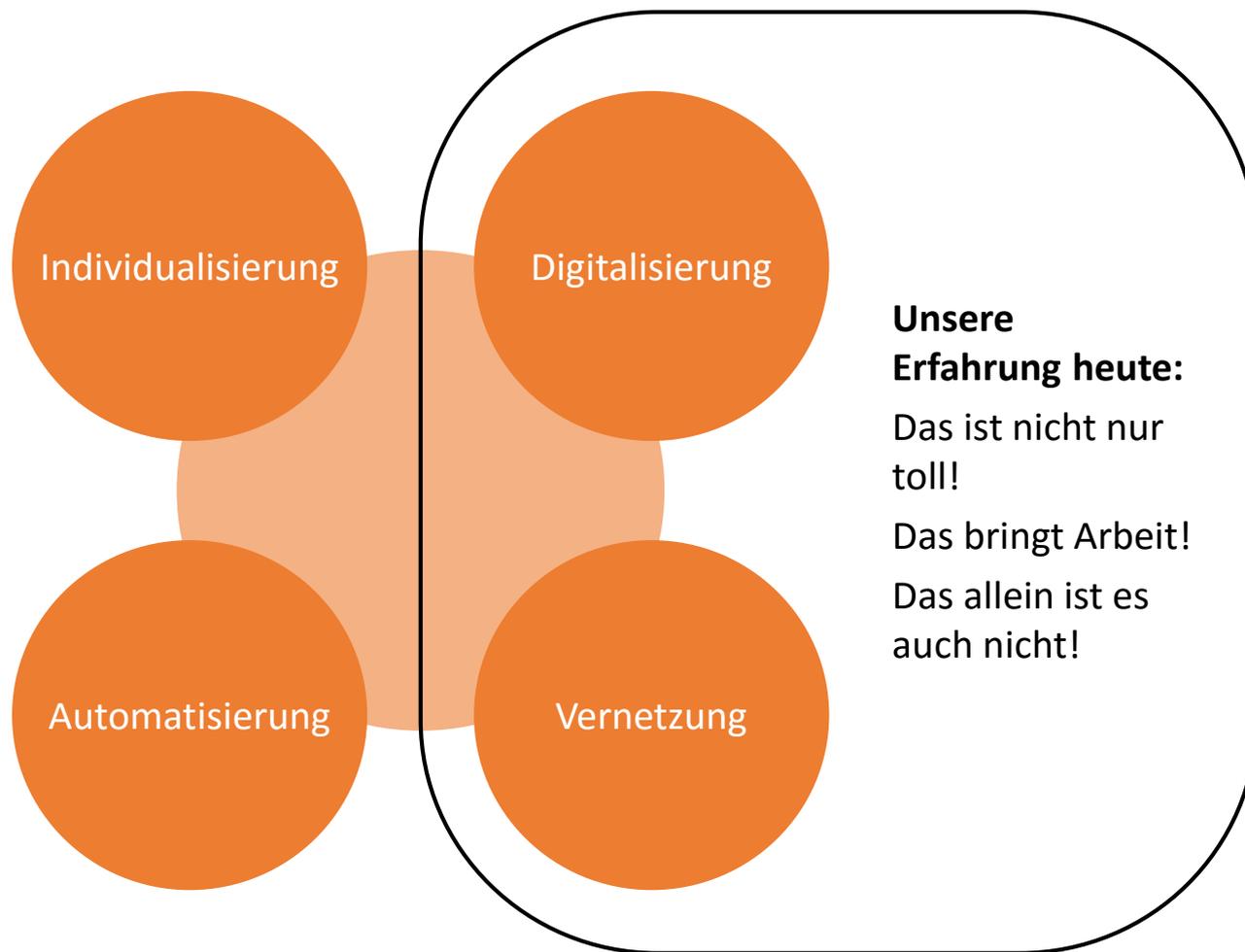
Wie dringe
ich durch?

Welche Prioritäten
bei begrenzten
Budgets/Ressourcen?

Was müssen
wir noch alles
bedienen?

Hat noch jemand
den Durchblick?

Kommunikation 4.0



**Unsere
Erfahrung heute:**
Das ist nicht nur
toll!
Das bringt Arbeit!
Das allein ist es
auch nicht!

Kommunikation 4.0

Individualisierung

Automatisierung

„Marketing wird immer technischer“

- Lead-Generierung
- Marketing-Automation
- Vertriebs-App
- ...

Kommunikation 4.0

Es geht um „Relevanz“ für die Zielpersonen

Individualisierung

Von Selbstdarstellung

- Wir sind die Größten
- Wir haben folgende tolle Produkte ...
- Wir bieten Ihnen diese großartigen Services ...

... zu Nutzen

- Wir sind die Richtigen für Sie, weil ...!
- Wir haben die Antworten auf Ihre Fragen/die Lösungen für Ihre Aufgaben!
- Wir unterstützen Sie! Lassen Sie uns gemeinsam ...!

Nur
Relevanz
schafft Erfolg

... und das gilt
für alle Kanäle!