B2B Spannungsfeld: Kurzfristige Lead-Gen VS. langfristiges Wachstum

interchord
Digitale Marketing Beratung für den B2B-Mittelstand

Disziplin:
Nachfrage entwickeln

Ziel:
Potenzielle Kunden erreichen & informieren, Markenbekanntheit erhöhen

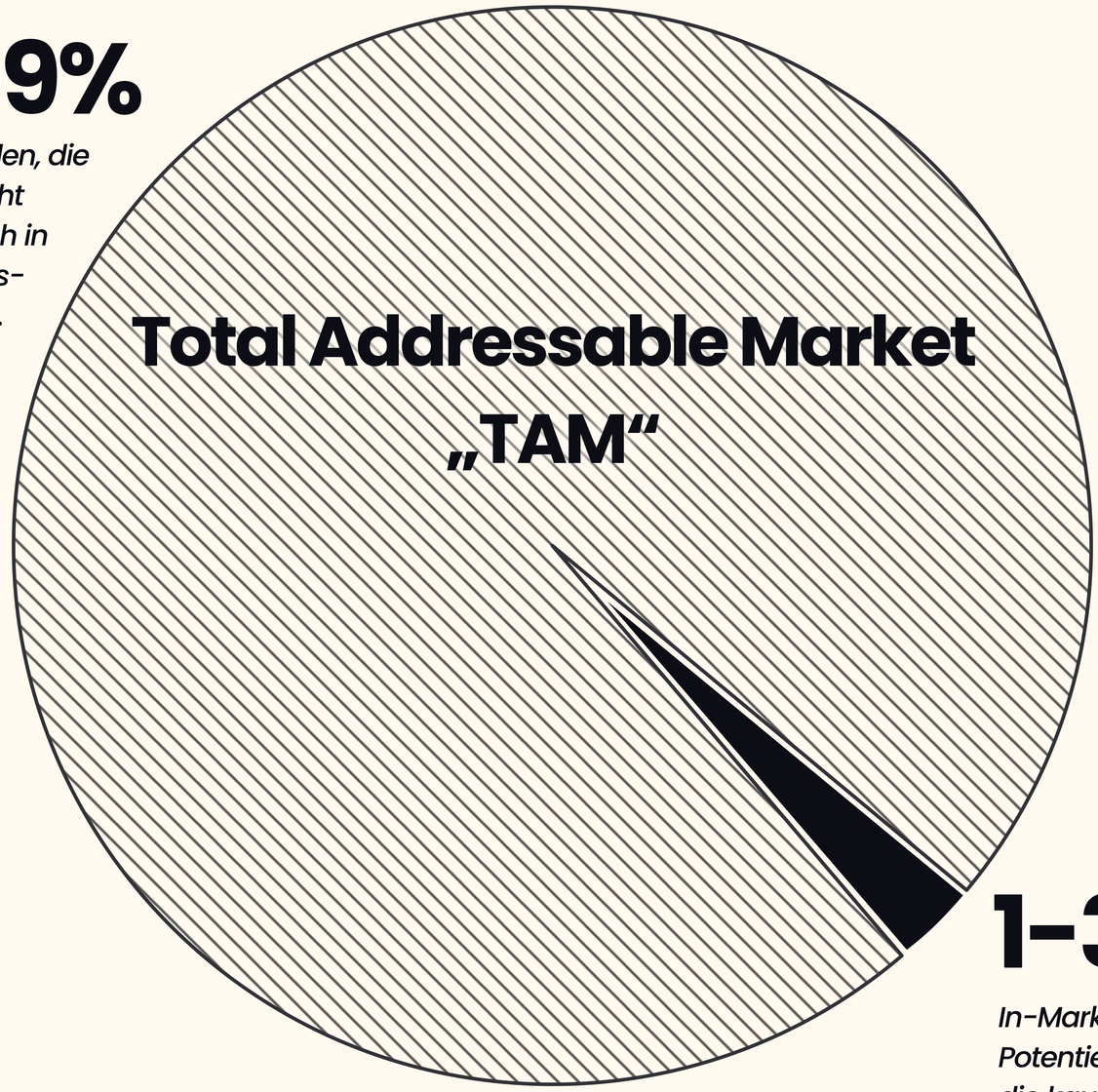
Taktik:
Social, Content-Marketing, Podcasts, Video, Konferenzen & Tradeshows, Corporate Influencer, Speaker Engagement, Communities

Chance:
langfristige Wettbewerbs-vorteile & Wachstum, Vertrauen & Autorität, Markenbindung, Resilienz, Pipeline-Stabilität

Risiko:
langfristig Budgetintensiv,
Kein direkter Erfolgsbeitrag messbar, kaum bis keine Attribution möglich

97–99%

Potentielle Kunden, die ihren Bedarf nicht kennen oder sich in der Informations-phase befinden.



1–3%

In-Market: Potentielle Kunden, die kaufbereit sind.

Disziplin:
bestehende Nachfrage konvertieren

Ziel:
Lead-/ Pipeline-Generierung, Neukundengewinnung

Taktik:
Cold Outreach, Suchmaschinen-Optimierung / Marketing, Content-Marketing, Paid Social, Social Selling

Chance:
schneller Umsatz & Marktdurchdringung , hohe Conversions, Lead-Qualität

Risiko:
Fokussierung auf kurzfristige Erfolge, starker Wettbewerb, hohe Akquisitionskosten, lange Verkaufsphasen Preis-Dumping, Margen-Reduzierung.
Erfolgszuteilung bei gebrochener Attribution ggf. schwer.