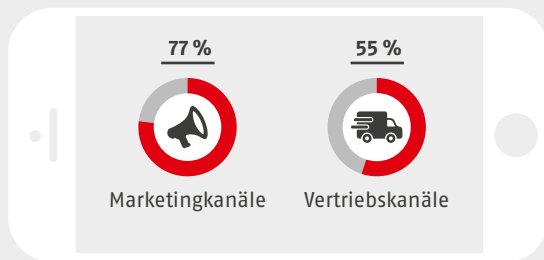


TRENDS UND HERAUSFORDERUNGEN IM DIGITALEN WANDEL

Studie belegt Schwierigkeiten bei der Umsetzung digitaler Maßnahmen

BEDEUTUNG DER DIGITALISIERUNG



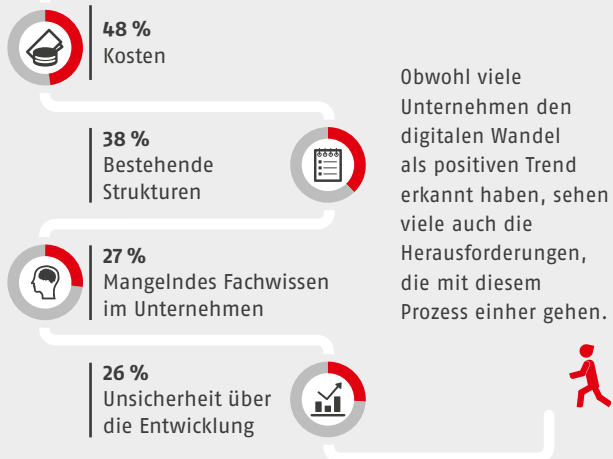
Die große Mehrheit der befragten B2B Unternehmen misst dem Digitalisierungsprozess sowohl in den Marketing- als auch in den Vertriebskanälen eine große bis sehr große Bedeutung bei.

POSITIVE AUSWIRKUNGEN BISHERIGER DIGITALISIERUNGSMABNAHMEN

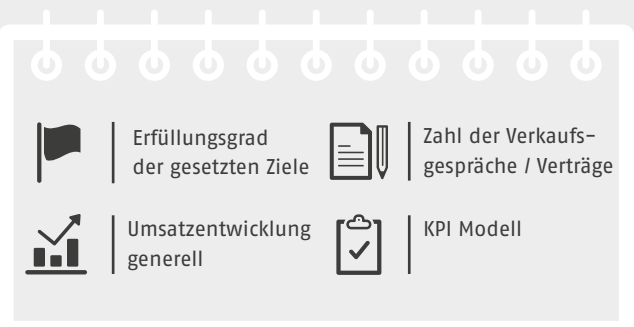


Unternehmen, die erste Maßnahmen im Bereich der Digitalisierung umgesetzt haben, konnten sich bereits über positive Auswirkungen freuen.

HERAUSFORDERUNGEN BEIM DIGITALISIERUNGSPROZESS



ERFOLGSMESSUNG IN MARKETING & VERTRIEB



Der Erfolg wird im Marketing und Vertrieb über ähnliche Kerngrößen und mit ähnlichen Methoden gemessen. Digitale Instrumente werden nur zögerlich eingesetzt. Über Webcontrolling könnte jedoch jede einzelne Maßnahme konkret gemessen und anschließend optimiert werden.

KOSTEN DER LEADGENERIERUNG



Ein Großteil der befragten Unternehmen kann keine Einschätzung zu dem Wert eines Leads treffen. Hier zeigt sich eine deutliche Lücke im Erfolgscontrolling.

UNTERSTÜTZUNG BEIM ENTWURF DER DIGITALISIERUNGSTRATEGIE



Obwohl mangelndes internes Fachwissen eine der größten Herausforderungen für die befragten B2B Unternehmen ist, lassen sich nur 23 % von einem Online-Spezialisten beraten.