

#MBS19  
22.-23. Oktober  
Messe Frankfurt



Microsoft Business Summit

# Shared Intelligence

# 7 Marketing-Fehler, die Ihnen in den nächsten 24 Monaten garantiert das Geschäft ruinieren (und wie man sie verhindern kann)

Sebastian Grassl  
Go-To-Market Lead Germany  
One Commercial Partner  
Microsoft Deutschland GmbH



# Digitalisierung betrifft alle: Hersteller, Händler, Kunden



## Der Weg des Kunden

**67 % der Kaufentscheidungen sind getroffen**, bevor ein Kunde mit einem Unternehmen spricht.



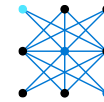
## Daten

**163 Zettabytes** jährlich bis 2025.



## Customer Experience

**Kundenloyalität** hängt **zu 53 % an der Käuferfahrung**. Ob ein Kunde überhaupt kauft, zu 81 %.



## KI

**~ \$1,2 Trillionen zusätzlicher Umsatz durch KI** in den nächsten 3 Jahren.



## Netzwerke

**In jede Kaufentscheidung sind 5+ Menschen involviert**. Bei Großkonzernen sogar deutlich mehr.



# Modernes Marketing kann und muss für Sie....

- die Einzigartigkeit Ihres Unternehmens und Ihres Angebots herausstellen.
- die Lead-Anzahl und -Qualität deutlich erhöhen.
- Cross- und Up-Sell bei Ihren Kunden vereinfachen und Loyalität sichern.
- die Käuferfahrung und damit die „Customer Journey“ optimieren und automatisieren.



# 7 Tipps retten Ihren Erfolg

1	Marketing muss Teil aller Entscheidungen sein!
2	Nur wenn Marketing und Vertrieb Hand in Hand gehen, können Sie (zukünftig) erfolgreich sein!
3	Sprechen Sie Kunden zielgerichtet an! Setzen Sie auf Account Based Marketing.
4	Content-Marketing rules: Erzählen Sie Erfolgsgeschichten und setzen Sie auf Emotionen!
5	Lassen Sie Menschen für Sie sprechen: Kunden, Partner, Mitarbeiter.
6	Nutzen Sie LinkedIn als Unternehmensplattform!
7	Kunden ‚kaufen‘ auch Ihre Kultur! Culture-Matching und Culture-Selling sind essenziell.



# 7 Marketing-Fehler, die Ihnen in den nächsten 24 Monaten garantiert das Geschäft ruinieren (und wie man sie verhindern kann)

Sebastian Grassl

[Sebastian.Grassl@microsoft.com](mailto:Sebastian.Grassl@microsoft.com)

@sgrassl

LinkedIn: [www.linkedin.com/in/sebastian-grassl/](https://www.linkedin.com/in/sebastian-grassl/)

