



Nett-Tel Co Ltd (HK) // Yiwu Nynel Technology Co Ltd. (CN) // nett-Tel Marketing und Kommunikation GmbH (D) //

Aladin-Marketing GmbH (D)

Vers 042019

B2B+ (Business to Business Plus)



Der Handel im Spannungsfeld

Die Zukunft gehört dem Multi-Channel

Die Brücke von der old zur new Economy

Wie **Aladin1.com** online- und offline Marketing verbindet

Gedanken

Durch die Abstimmung von **online- und offline Marketing** wird die Wirksamkeit der gesamten Strategie verbessert. Es gibt viele Möglichkeiten, **B2B-Kunden** online- und offline zu finden.

Welche Möglichkeiten gibt es, Kunden **online- und offline** zu finden und zu binden? In den folgenden Zeilen finden Sie Gedanken und Ideen zur Zusammenführung von **online- und offline Marketing**.

Immer mehr **B2B-Kunden** kaufen nach dem **ROPO-Prinzip**. Im **B2B** Handel werden online Informationen über ein Produkt gesammelt. Der Kauf wird aber im persönlichen Kontakt abgeschlossen. Wie erreicht **B2B-Marketing** diese Kunden?

Dieser Sachverhalt stellt Marketing-Entscheider vor komplexe **online- und offline** Herausforderungen, in Bezug auf die Customer Journey. Wer in Zukunft sein Marketingbudget richtig einsetzen will, muss über Systemverzahnung verfügen und erkennen, wie die Reise der Kunden, **online- und offline**, im Einzelnen aussieht.



E-Commerce oder von Mensch-zu-Mensch?

Was zunächst als Gegensatz erscheint, ist **ROPO (Research Online Purchase Offline)**. **B2B-Kunden** sind nicht **online oder offline** unterwegs, sondern beides. Sie recherchieren online ein Produkt und informieren sich auf verschiedenen Kanälen.



Anschließend kaufen sie das Produkt nicht **online**, sondern suchen den persönlichen Kontakt. Im Gespräch mit dem Verkäufer klären sie Fragen, lassen sich die Produkteigenschaften erklären und räumen die letzten Kaufdissonanzen aus. So verschmelzen **online- und offline**. Auf dem Weg des Kunden vom ersten Berührungspunkt bis zum Kauf (die Customer Journey), wechseln sich die Interaktion ab. **Online und von Mensch-zu-Mensch**.

B2Bplus - e-Commerce Marketing-Mix

Wie erreichen Sie Ihre Kunden?

Eine neue Vision im **B2B** Marketing.

B2B ändert sich in **B2Bplus**.

Trotz voranschreitender Digitalisierung erfolgt der Vertrieb vieler **B2B**-Anbieter, nach wie vor analog.

Dabei kann die Relevanz von einem digitalen **B2Bplus Marketing-Mix** gar nicht hoch genug eingeschätzt werden.

Sie wollen erfahren, wie ein erfolgreiches Marketing im B2B-Bereich gelingt?

Sie sind daran interessiert, welche Marketinginstrumente Sie anwenden können, um Ihren Marktanteil zu erhöhen und einen Wettbewerbsvorteil haben?



Sie erfahren, wie Ihr **B2Bplus Marketing-Mix** aussehen kann.

Die Schritte zum **B2Bplus - Marketing-Mix**

Ein umfassendes Marketingkonzept ist essentiell für den Erfolg Ihres Produktes oder Ihrer Dienstleistung verantwortlich. Sie sollten die einzelnen Schritte bei der Entwicklung eines Konzeptes berücksichtigen, um es an den Bedürfnissen Ihrer Kunden auszurichten. Behalten Sie stets im Hinterkopf, dass die hochwertige, fachliche Informationsvermittlung eher ein Motiv der B2B-Kommunikation ist, als eine aufdringliche Aufforderung zum Kauf. Diese Einstellung sollten Sie für die Konzeption Ihres **B2Bplus - Marketing-Mix** verinnerlichen. Erfahren Sie hier mehr über die einzelnen Schritte für die Konzeption Ihrer Marketingmaßnahmen.

B2B+ PLUS



Angebot und Dienstleistung für Verkäufer

Marketing-Mix

B2Bplus



1. Eigene Webseite auf **Aladin1.com**

unbegrenzte Informationen und Beschreibung Ihrer Produkte und Dienstleistungen, inkl. Foto und Video

2. Eigener B2Bplus Online-Shop auf **Aladin1.com**

unbegrenzte Foto und Video Daten für Ihre Produkte und Dienstleistungen

3. Eigener B2Cplus Online-Shop (Fertigstellung in 2019)

Kostenlose, Provisionsfreie Nutzung der B2Cplus Plattform

4. Multisprachig

Aladin1.com macht Ihre Produkte und Dienstleistungen weltweit lesbar und auffindbar

5. Direkte Chat Funktion & Kommunikation

Unbegrenzter, direkter Kontakt zu globalen Interessenten, inkl. Chat-Funktion

6. Geprüfte Unternehmen

Alle registrierten Verkäufer werden durch **Aladin1.com** ausgebildeten Mitarbeiter/in geprüft. (staatlichen Behörden und Dienstleister)

7. Unterstützung durch **Aladin1.com** Vorort Service und Kooperation Partner

Aladin1.com gibt Garantien für den gesamten Ablauf der einzelnen Geschäftsabläufe

8. Print-Marketing

Aladin1.com Katalog Ihres Unternehmens und Produkte auf unseren Partner- und Fachmessen. auf **Aladin1.com** zum Download

9. Online-Marketing

SEA und SEO, Newsletter, social Media, Content Marketing, optimiert für mobile Nutzung im B2B Online Segment

10. Jährlicher, kostenloser Messeauftritt

kostenlose Reise zu einer Fachmesse / Messeveranstaltung
(eine Person, inkl. Flug, 5 Übernachtungen und Aufenthalt in einem 4 Sterne Hotel)
Messeteilnahme ist einmal jährlich inkl.

Finale Messeveranstaltung in Yiwu/China und Hannover/Deutschland

In Planung (ab 2020 / 2021), sind Fachmessen / Messeveranstaltungen u.a. in Deutschland, Brasilien, Vereinigte Arabische Emirate (Dubai), Türkei, Australien und USA etc.

(Extrakosten für eigenen Messestand, Dekoration / Ausstattung und zusätzlich, mitreisende Personen werden separat berechnet)

11. Kostenlose, weltweite und dauerhafte Produkt Präsentation

in jedem Land, in dem **Aladin1.com** eine Niederlassung unterhält, ist eine dauerhafte Messe

B2Bplus „Aladin1 Supermarket Messe“

Jeder registrierte Verkäufer auf **Aladin1.com** hat Anspruch auf eine Präsentationsfläche (Regalplatz (50x50x50cm))
In der Realisierung: China/Yiwu und Deutschland.

(Erweiterung für zusätzlichen Regalplatz werden separat berechnet)

In Planung (ab 2020 / 2021): Brasilien, Vereinigte Arabische Emirate (Dubai), Türkei, Australien und USA

12. Keine versteckten Kosten

Aladin1.com erhebt keine Provision auf Ihre Einkäufe / Verkäufe



Sie haben die Möglichkeit über **Aladin1.com**, den **Vorort Service** zu nutzen. Sie erhalten als Geschäftspartner, Käufer und Verkäufer, von Kontrolle des Produkts, Qualität und Quantität, bis zur Ankunft der Papiere eine 100% Garantie für Ihr Geschäft.

Durch den Registrierungsprozess und der Nutzung des Vorort Service von **Aladin1.com** erfolgt die:

- Überprüfung des **Lieferanten**
- Unterstützung bei der **Korrespondenz**
- Überprüfung der **Produktion**
- Überprüfung vor **Versand**
- Überprüfung auf **Qualität**
- Überprüfung auf **Quantität**
- Überprüfung der **Auslieferung**



Aladin1.com bietet Ihnen (in China):

- kostenlose Sourcing-Service
- erfahrenes und schnelles Team.
- mehr als **85.000 qualifizierte Hersteller und Unternehmen**
- Qualitative hochwertige, kontrollierte Produkte



Dienstleistung von A bis Z



Eigene Webseite und Online Shop (B2B und B2C)

Unbegrenzte Fotos, Videos und Produkte im eigenen Shop

Unternehmen in Multisprachen

Einfache Kommunikation

Geprüfte Unternehmen

Vorort Handels Service mit Geld zurück Garantie



Messe Auftritt auf unseren weltweiten Messen

Dauerhafte Präsentation Ihrer Produkte und Dienstleistungen

Keine versteckten Kosten

Keine Provision auf Ihre Geschäfte

Online Marketing

Offline Marketing

Print Marketing

Sozial Media Marketing

Suchmaschinen-Optimierung

Neue Kunden weltweit

Bis zu 80% Ersparnis Ihrer Marketing Kosten



Die Internetbasierten Medien und deren Entwicklung zeigen Wirkung in der **B2Bplus** Marketing-Kommunikation.

Durch die digitale Evolution lassen sich immer mehr konkrete, strategische Ziele für die Online Marketing Kommunikation ableiten. So bieten sich mittlerweile neue Chancen und Erkenntnisse. Nicht nur für das digitale Marketing, sondern auch im Hinblick auf den Marketing-Mix.

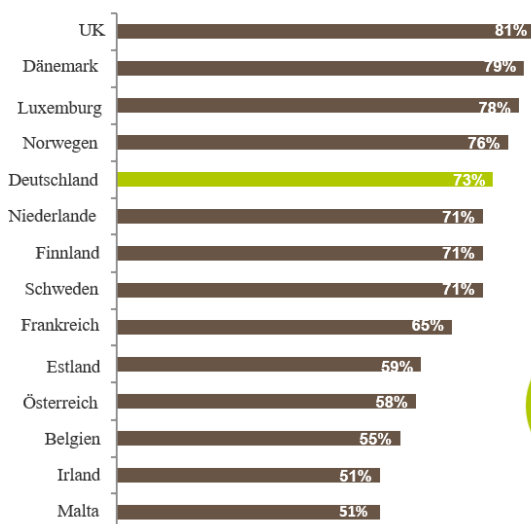
Als Intralogistik Anbieter *Aladin1.com*, wurde frühzeitig die Notwendigkeit und Chance der sich stetig verändernden Gegebenheiten von Markt und Kommunikation erkannt und eine Unternehmensstrategie in eine digitale Marketing-Strategie übersetzt, die stetig, evolutionär weiterentwickelt wird. Dieses strategische Vorgehen erleichtert die kontinuierliche Weiterentwicklung des B2Bplus Marketing mit möglichst wenig Disruption und erlaubt *Aladin1.com*, die Unternehmensstrategie wirkungsvoll, kundenorientiert und prozessoptimiert im Marketing umzusetzen.

Früher stand noch der persönliche Kontakt im Vordergrund, bietet nun das digitale Marketing Möglichkeiten, Inhalte weiter zu transportieren und Services sowie Marken online erlebbar zu machen. *Aladin1.com* stellt anhand der Messekommunikation vor, wie sich der Marketing-Mix aufgrund der fortschreitenden Digitalisierung für ein global agierendes Unternehmen wie *Aladin1.com* geändert hat.

Der Content wird ganz spezifisch für verschiedene Zielgruppen produziert und für die verschiedenen Kanäle passgenau adaptiert. Bei *Aladin1.com* bestätigt sich, dass sich der Trend zur mobilen Nutzung stark beschleunigt hat.

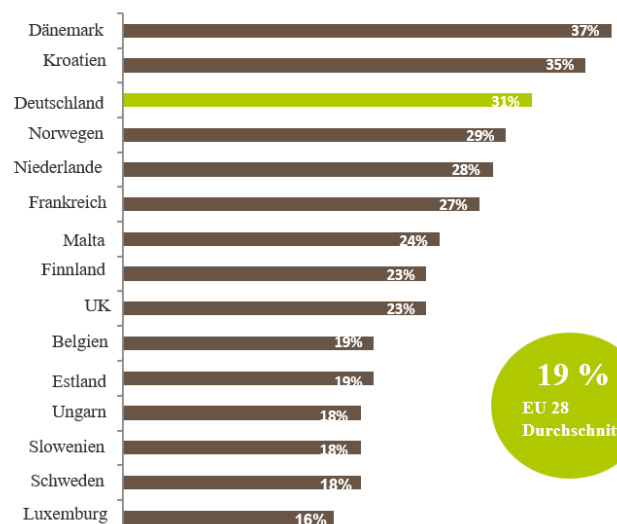
Die Herausforderung der Umstellung auf eine komplett responsive Webseite wurde hier im agilen Prozess in einer sukzessive aufgebauten Parallelstruktur realisiert.

Anteil der Personen, die über das Internet gekauft haben



53 %
EU 28
Durchschnitt

Anteil der Personen, die über das Internet verkauft haben



19 %
EU 28
Durchschnitt



<p>nett-Tel Co., Ltd Internationale Niederlassung Hongkong</p> <p>3 Floor, No. 643, Chouzhou North Road Yiwu, Zhejiang, China</p> <p>E-Mail: info@aladin1.com www.aladin1.com</p>	<p>Yiwu Nynel Network Technology Co., Ltd Niederlassung China</p> <p>Room 710-711, 7F, International Business Center No. 399 in Yin Hai Road, Yiwu City, Zhejiang Province, China</p> <p>Telefon: 0086 579 852 98 999 E-Mail: info-cn@aladin1.com www.aladin1.com</p>
<p>nett-Tel Marketing und Kommunikation GmbH Niederlassung Deutschland</p> <p>Steinstraße 49 31157 Sarstedt/ Germany</p> <p>Telefon: 0049 5066 900 1822 E-Mail: aladin@nett-tel.de www.nett-tel.de</p>	<p>Aladin-Marketing GmbH Steinstraße 49 31157 Sarstedt/ Germany</p> <p>E-Mail: info@aladin-marketing.de www.aladin-marketing.de</p>