



B2B vs. B2C

Unterschiedliche Zielgruppen erfordern individuelle Kommunikationsstrategien. B2B-Kommunikation basiert in erster Linie auf detaillierten Fakten, da innerhalb eines Unternehmens ein mehrstufiger und komplexer Kaufprozess vorherrscht. Verkäufer nehmen hier eine beratende Position ein, um genauestens über das Produkt und dessen Verwendung zu informieren. Kommunikation und Vertrieb an Konsumenten steht unter anderen Vorzeichen. Kaufentscheidungen werden gewöhnlich intuitiv getroffen, weshalb die Kommunikation auf einer deutlich emotionaleren Ebene stattfindet.

Oliver Kerner, professioneller Vertriebstrainer, Speaker und Coach aus Bremen und Gründer von OK-Training

ein sachlicher Zusammenhang zwischen dem Produkt und dem Unternehmen besteht.“

Bilder: (1) © jackfrog / fotolia.com (2) © OK-Training

Dementsprechend sollten Verkäufer auf eine emotional berührende Argumentation achten.

Kaufprozess optimieren

Im B2B-Geschäftsverhältnis sind in der Regel mehrere Entscheider in den größtenteils mehrstufigen Entscheidungsprozess involviert. Somit kann sich ein Kaufprozess häufig in die Länge ziehen. Oliver Kerner erklärt abschließend:

Bei der Kundenwerbung sind jedoch wichtige Regelungen zu beachten. Im B2C-Bereich ist laut UWG, dem Gesetz gegen unlauteren Wettbewerb, Kaltakquise verboten. In der B2B-Kommunikation dürfen Geschäftskunden jedoch telefonisch kontaktiert werden, wenn

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4944085/b2b-vs-b2c/>