

IMPACT

Arbeiten **Marketing und Sales** zusammen, **entstehen vertriebsnahe Assets**, die nicht nur **Wissen zu vermitteln**, sondern auch **Vertrauen aufbauen** und **Kaufentscheidungen verkürzen**.

Königsmedien: Reports, Checklisten, Guides und Webinare

ERFOLGSFAKTOREN

Herausforderungen der Zielgruppe exakt kennen

Zielgruppen-Activation-Teams bilden

Fokus auf **Qualität statt Masse** beim Content

Wertekommunikation

Experten im Team positionieren

FUTURE SKILL



Big Domino Content: Die Brücke zwischen Marketing & Vertrieb

GOLD-NUGGET

Erstelle Content, der **so gut** ist, dass er **Geld kosten müsste**. Verschenke dein wertvollstes Wissen! Auch auf die Gefahr hin, dass andere es selbst umsetzen. Denn genau das baut **Vertrauen** auf und führt dazu, dass deine **Zielgruppe dich wählt**.

SHINING STARS

Verkaufpsychologie erlernen durch die Literatur von **Russel Brunson, Robert Cialdini und Alex Hormozi**.

Einwandlisten: Kundenvorbehalte sammeln und mit Content widerlegen

"Big Domino": den größte Aha-Effekt finden, der die Sicht verändert

HERAUSFORDERUNGEN

An der Schnittstelle von Sales und Marketing fehlt das Verständnis für den digitalen Vertrieb. Viele **potenzielle Kunden stecken im „Messy Middle of the Funnel“**, zwischen Interesse und Entscheidung fest, weil Unternehmen nur **Funktionen und Feature** präsentieren.

WEISE WORTE

“Guter Content kommt **von den Unternehmen selbst**. Keine KI kan dieses spezielle Wissen besitzen. Weil **genau das** am Ende die **Experten-Themen** sind.”

ZU GAST: STEFFEN WETZEL



Steffen denkt **Vertrieb und Marketing** nicht getrennt, sondern gemeinsam. Mit seiner eigenen **Beratungsfirma** hilft er Teams, Kunden dort abzuholen, **wo Entscheidungen reifen: online**.



IN A NUTSHELL

Finde raus, wo es im Funnel hakt.

Visualisiere die **Customer Journey** mit allen **Content-Touchpoints** und identifiziere Lücken zwischen Aufmerksamkeit und Kaufentscheidung.

Sprich mit dem Vertrieb über **die letzten 10-20 verlorenen Deals**. Frag' nach: **"Was hätte dir geholfen abzuschließen?"** oder **"Wonach hat der Kunde gefragt, was wir nicht hatten?"**

HAUSAUFGABE FÜR ALLE