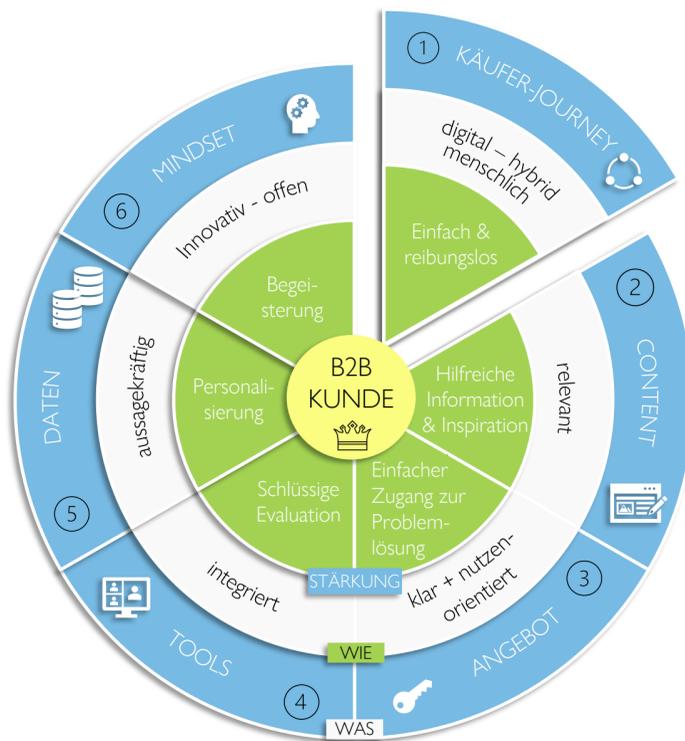


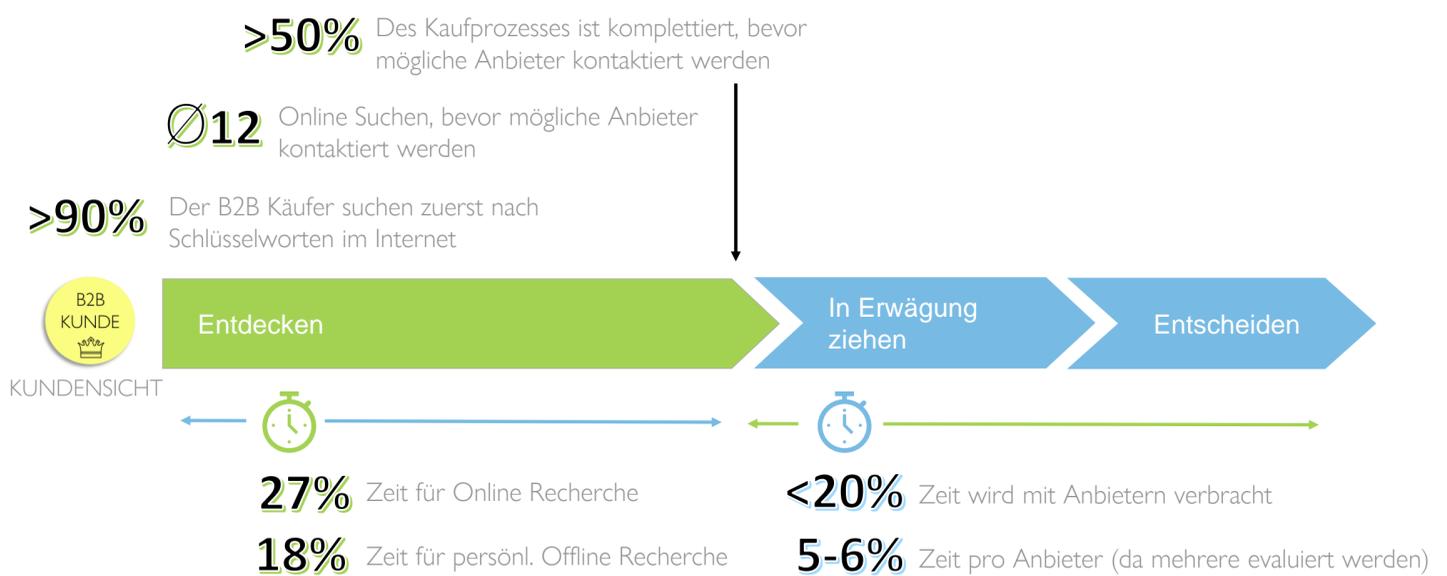
① KÄUFER-JOURNEY

VIRTUAL B2B SALES WHEEL



KUNDENSICHT

B2B KÄUFER AGIEREN GERNE UNABHÄNGIG UND WENDEN VIEL ZEIT AUF



Quellen: Roland Berger, The digital future of B2B sales; Gartner (The new B2B Journey); Blue Corona (2019)

WAS B2B KÄUFER AUSMACHT



Quellen: McKinsey, The B2B digital inflection point: How sales have changed during COVID-19; Sales Force, State of the connected customer; Umfragen von Inspiration4Business & Scalerise

EINE REIBUNGSLOSE KÄUFER-JOURNEY ENTLANG VERSCHIEDENER CHANNELS UND FLUIDE ZWISCHEN MENSCH UND DIGITALER WELT

beispielhaft, vereinfacht dargestellt



© Inspiration4Business & Scalerise