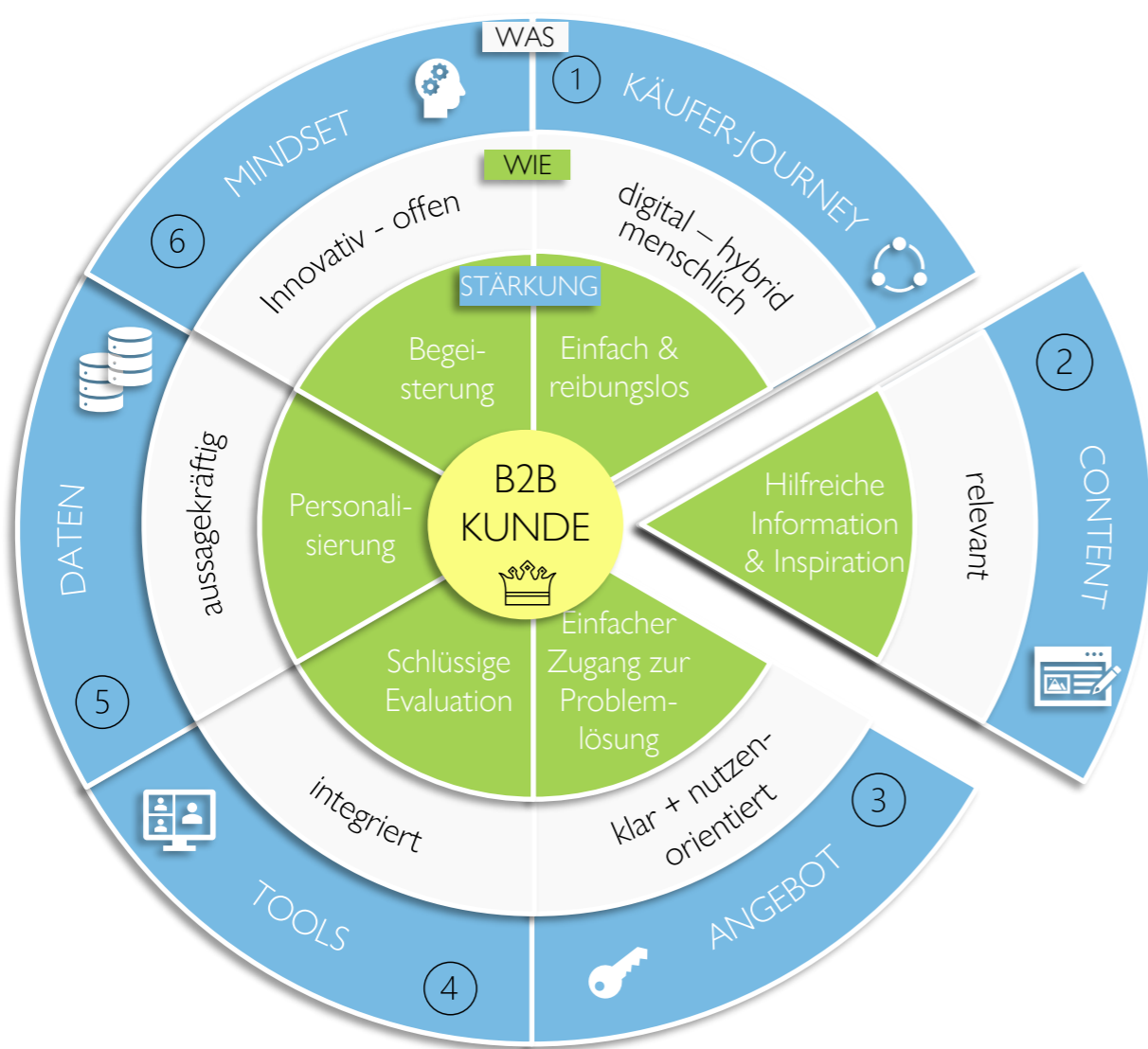



② CONTENT

VIRTUAL B2B SALES WHEEL



CONTENT 
92%

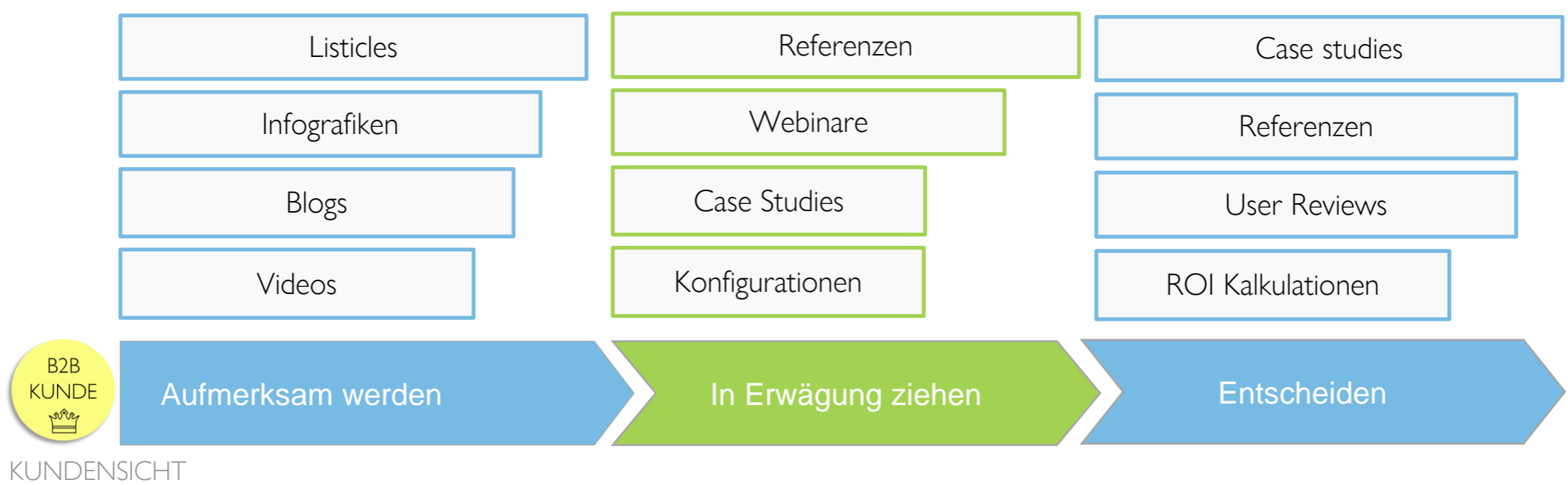
der B2B Käufer sagen, dass ihre finale Wahl durch eine breite Auswahl an Thought Leadership Material beeinflusst wurde.

Quelle: Demand Gen, 2020 Content Preference Study

CONTENT ANFORDERUNGEN

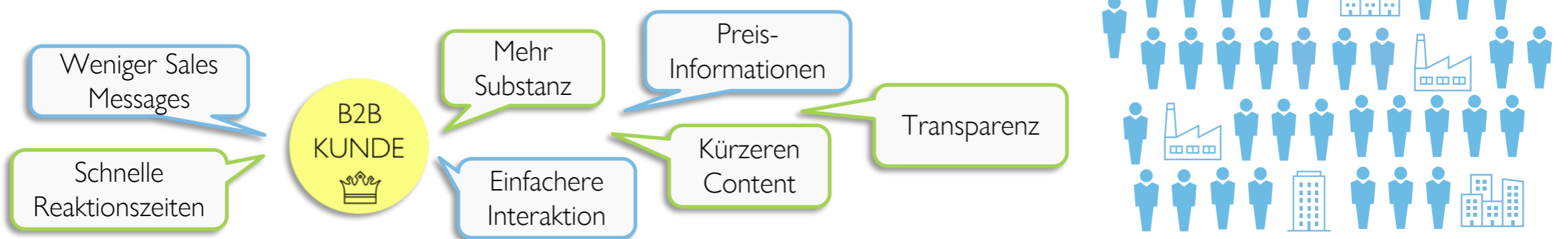


RELEVANTESTE CONTENT FORMATE PRO ENTSCHEIDUNGSPHASE



Quelle: In Anlehnung an: Demand Gen, 2020 Content Preference Study

NUTZERWÜNSCHE



Quelle: In Anlehnung an Forrester

TRENDS UND ZUKUNFT ZUSÄTZLICHER B2B CONTENT CHANNELS

