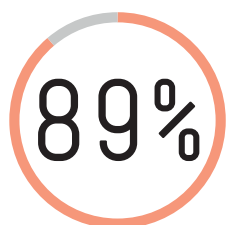


Hewlett Packard Enterprise

Die Formel für Erfolg: Steigern Sie Ihren Umsatz mit Digitalem Marketing

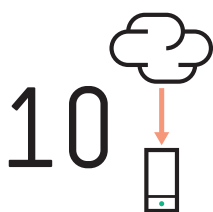
Der grundlegende Wandel, wie Käufer im B2B-Segment Kaufentscheidungen treffen, und Unternehmen ihr Marketing für Kunden im digitalen Zeitalter gestalten, ist offensichtlich. Heutzutage sind Käufer sehr gut informiert. Sie leben in einer digitalen Welt, in der alles praktisch jederzeit verfügbar und vernetzt sein muss und nutzen digitale Ressourcen, um sich über Lösungen zu informieren, mit Marken zu beschäftigen und Kaufentscheidungen zu treffen. Sie haben die Kontrolle darüber, wann und wie sie sich mit Inhalten und Marken auseinandersetzen.

Online-Recherche des Einkäufers



der B2B-Käufer gehen während ihres Einkaufs online¹

Heruntergeladene Inhalte



B2B-Käufer laden bei ihrem Einkauf online 10 Inhalte herunter²

Angesehene Videos



der IT-Entscheider sehen sich technikspezifische Videos an, und 84% greifen bei der Bewertung von Produkten und Services auf technikspezifische Videos zurück³

Durchgeführte Suchvorgänge



Suchvorgänge werden im Durchschnitt von B2B-Kunden durchgeführt, bevor sie auf der Website eines bestimmten Unternehmens aktiv werden⁴

HPE unterstützt seine Partner auf dem Weg zum Digitalen Marketing

Das HPE Partner Ready Digital Marketing Program bietet Ihnen Zugang zu zahlreichen Digitalen Marketing-Materialien, -Tools und -Inhalten. Damit können Sie Ihre Digitalen Marketing-Maßnahmen beschleunigen, wirksame Marketingkampagnen in mehreren Vertriebskanälen durchführen und letztendlich mehr Geschäftschancen und Umsatz generieren.



„Im heutigen Marktumfeld ist Digitales Marketing keine Option mehr, sondern ein Muss. Wir bei HPE sind verpflichtet, unsere Partner tatkräftig auf diesem Weg zu unterstützen, um Digitales Marketing als Mittelpunkt auf dem Weg zu erfolgreichen gemeinsamen Ergebnissen zu etablieren.“

—Chris Ogburn, VP, Worldwide Geography Marketing, HPE

Digitales Marketing – Ihr Schlüssel zu mehr Reichweite und Umsatz. Weitere Informationen finden Sie auf der Programmseite im **HPE Partner Ready Portal**.

Diskutieren Sie mit **in**

¹ Forbes, "How To Turn B2B Buyers Into Sales Leads, According To Data", Dezember 2017

² Quelle: "10 Surprising Stats You Didn't Know about Marketing on LinkedIn"

³ Quelle: IDG Customer Engagement Research, 2017

⁴ Quelle: "Understanding Today's B2B Buyer," Juni 2017