



# Website, Shop und Social Media - Was brauchen Industrieunternehmen?

Über das „Warum digitale Präsenz kein Nice-to-have mehr ist“ und wo Sie sich **wirklich** positionieren sollten.

02.07.2025 | PATRICK UECKER

**.COMPIONEERS**

# Kurzvorstellung

## *Patrick Uecker*

- Online-Marketing seit 2018
- Gelernter Kfm. Für Marketing-Kommunikation
- Leitung Performance Marketing
- Berater, Trainer und Vortragsredner
- Spezialist für Online-Performance & Kommunikation
- Problemlöser und Ideengeber



# Vorstellung unserer Unternehmensgruppe

- 1995 gegründet / eine der ältesten Agenturen in Deutschland
- Bad Schwartau / Außenbüros in Berlin · München
- Spezialist:innen für Beratung und Entwicklung
- **.compioneers:** Unternehmen zur Beratung von anspruchsvollen Digital-Strategien und Entwicklung von Großprojekten
- **online · werbung:** Performance-Marketing-Agentur zur Steigerung der Reichweite im Internet
- **jamaido:** Dienstleister zur laufenden Betreuung von kleinen und mittelgroßen Internetprojekten

EPSON

TEXAS  
INSTRUMENTS



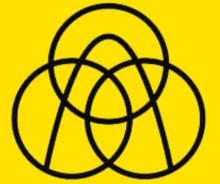
\*\*\*\*\*

GRAND HOTEL

SEESCHLÖSSCHEN

SPA & GOLF RESORT

Deutsche  
Telekom



thyssenkrupp

Stadt  
Kaltenkirchen



DEUTSCHE STIFTUNG  
DENKMALSCHUTZ



Lufthansa Technik

Intercoat

SAP

SIEMENS

Zitat

**„57% of the purchase decision is complete before a customer even calls a supplier.“**

CEB / Google Study „The Digital Evolution in B2B Marketing“  
Renomierte Studie zum Nutzerverhalten im B2B-Sektor

**Das  
Ergebnis  
ist klar.**

# **Sichtbarkeit ist wichtig - Qualität aber noch wichtiger**

- Webseite strukturiert und optimiert
- Statistische Daten müssen erfasst werden
- Lösen Sie Probleme für den Entscheider
- Case-Studies
- „Knowledge is King“
- Qualität bedeutet nicht nur Inhalte
- Landingpages für Advertising



© ISTOCK.COM | BRIANAJACKSON

# **Unterschätztes Potenzial Online Shop im B2B Kontext**

- „Produkte zu komplex, individuelle Preise“
- „Kunden wollen anrufen“
- Echtzeit-Verfügbarkeiten
- Kundenspezifische Preise möglich
- Wiederbestellungen mit wenigen Klicks
- Entlastung des Vertriebs bei Standardprodukten
- Höhere Kundenzufriedenheit durch Self-Service
- 24/7 Verfügbarkeit – auch wenn der Außendienst schläft



© ISTOCK.COM | BRIANAJACKSON

# ***Social Media* für Industrie?** **Ja, bitte!**

- Klassische Portale für Arbeitgeber-Marke
- LinkedIn für B2B-Kontakte und Leads
- Gemeinsame Strategie
- Professionelles und genormtes Auftreten
- Präsentation des Unternehmens
- Vorteile für HR
- Vorteile für langfristige Partnerschaften



© ISTOCK.COM | BRIANAJACKSON



**Sie brauchen  
Hilfe?**

**Ich freue mich  
auf euren  
Kontakt!**