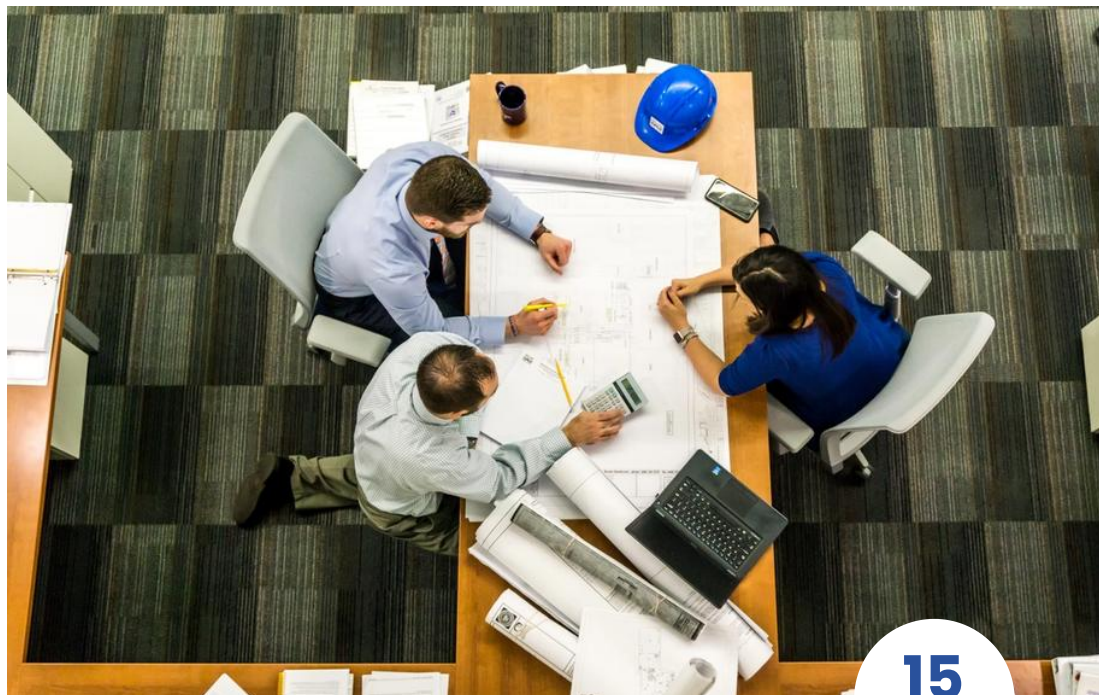


Budování důvěry v B2B

V sektoru B2B se na rozhodování podílí vždy více osob. Mohou to být manažeři, nákupčí, technici a další lidé, kteří se nedají přesvědčit klasickým marketingem určeným konečný spotřebitelům, ale chtějí něco víc - důvěru.



15
Září

Vzbudit důvěru u svých obchodních partnerů je pro váš byznys klíčové. Proto jsme pro vás připravili několik tipů, jak v B2B sektoru budovat důvěru.

Relevantní informace na webu



Vytvořte si kvalitní internetové stránky a naplňte je relevantními informacemi o vaší firmě a produktech. Více než 60 % potenciálních obchodních partnerů prožene název vaší firmy přes internetový vyhledávač dřív, než se rozhodne začít s vámi jednat. Nenechte je tedy dlouho tápat a stručně a jasně jim předložte informace, které je zaujmou.

Budujte značku

Využijte každou vhodnou příležitost, jak svou značku zviditelnit. Nezapomeňte se účastnit různých konferencí nebo veletrhů a uspořádejte setkání zákazníků a představitelů vaší firmy. Každou akci pak bohatě zásobte tištěnými materiály a přidejte třeba i drobné dárky s vaším logem pro návštěvníky.

Konverzujte

Při vytváření důvěry má konverzace naprosto zásadní roli. Mějte ve firmě jasně definované funkce a dbejte na to, aby s konkrétním zákazníkem vždy jednal stejný pracovník. Každá firma má mnoho možností jak se zákazníkem komunikovat. Ať už se rozhodnete pro osobní kontakt, telefon, email nebo třeba blog, nezapomínejte, že je třeba na zákazníka vždy okamžitě reagovat, jinak tato komunikace nemá smysl.

Dodržujte sliby

Dodržování daného slova je důležité ve všech aspektech života, ale v B2B sektoru na vašem slovu závisí existence vaší firmy. Nikdy nezískáte důvěru odběratelů, pokud na vás nebude spoleh. Dbejte na to, aby každá vaše



zásilka dorazila na místo včas, kompletní a na faktuře stála dohodnutá částka. Ztracená důvěra se obnovuje jen velmi obtížně a v současném přesyceném trhu se na místo, které uvolníte, okamžitě vrhnou dvě další firmy. Nedejte konkurenci šanci a buďte spolehliví.

Sdílet:

[f Facebook](#) [Twitter](#) [Pinterest](#)

Tags:

B2B

Marketing

Prezentace

Podnikání

Byznys

Související příspěvky





Sun Sep 01 2019

Jak díky referenčnímu marketingu zlepšit své podnikání

Reference v dnešní době bývají často rozhodujícím faktorem při výběru zboží či služeb. [číst dál](#)





Sun Sep 08 2019

Získejte v B2B nové zakázky díky referencím

Zatímco v segmentu B2C je již referenční marketing hojně využíván a z pohledu online prodeje reprezentován různými porovnávači nebo diskuzními fóry, v segmentu mezifiremního obchodu B2B je tato forma online [číst dál](#)





zones



Tue Sep 10 2019

Jak motivovat zaměstnance k používání sociální platformy Bezones

Základní pravidlo, že s vytvářením obsahu většina marketingových specialistů především bojuje, než aby z nich měla požitek rozhodně není žádné tajemství. V sociální platformě obsah pro firmy milujeme. Jak však [číst dál](#)



Copyright © 2015-2021 Bezones a.s. | Všeobecné obchodní podmínky | Zásady ochrany osobních údajů
| Pravidla použití cookies | Platební podmínky