

Verpassen Sie dem richtigen Channel den richtigen Content

Seit 15 Jahren durchgeführt, bietet TechTargets Media Consumption Study außerordentlich wertvolle Einsichten darüber, wie Technologie-Käufer ihre Kaufrecherchen durchführen, basierend auf aktueller Marktentwicklung. Erkunden Sie hier die Ergebnisse von über 76 Fachkräften im Raum DACH, dieses Jahr mit einer brandneuen Komponente: „Was Vermarkter glauben vs. was Käufer wirklich denken“

In dieser Infografik teilen wir Einsichten über die Content-Präferenzen von IT-Käufern je nach Kaufphase und stellen Informationen darüber bereit, wie Sie Ihre KundInnen auf digitalen Kanälen erreichen und auf diese zugehen können.

Unabhängiger Content setzt seinen Höhengsprung weiter fort

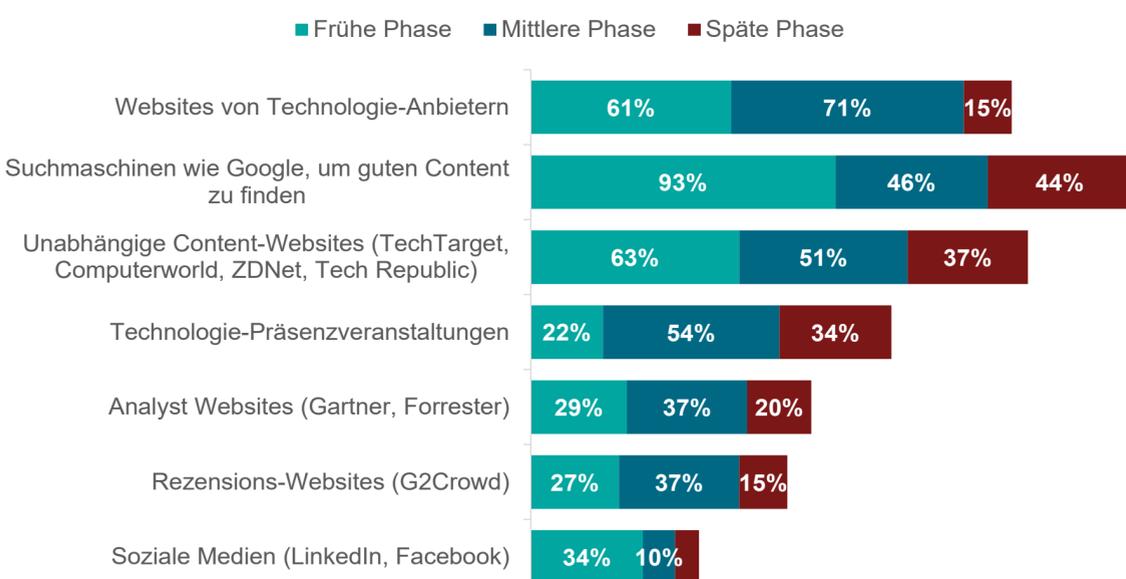
+95% Anstieg der Nutzung in der späten Phase im Vergleich zum Vorjahr

Websites von Technologie-Anbietern extrem wichtig

100% der Käufer besuchen bei einem potentiellen Kauf die Website des Anbieters, um Informationen zu erhalten

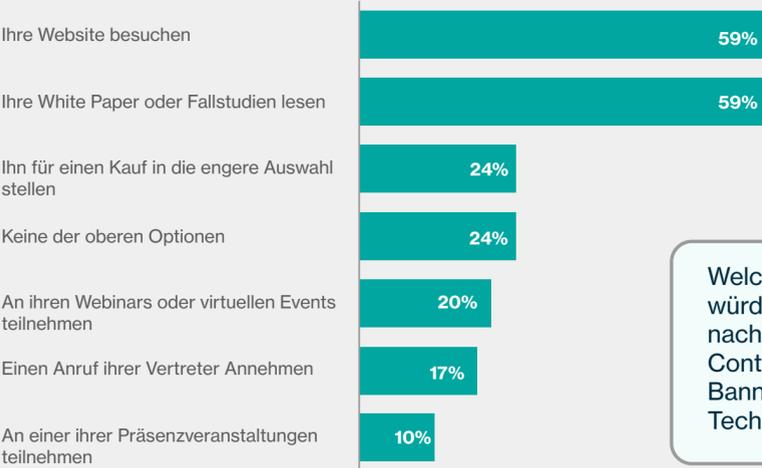
Eine Multi-Channel-Strategie ist essenziell, um IT-Käufer auf sich aufmerksam zu machen

Je nachdem, in welcher Phase Sie sich befinden, welche der folgenden Informationsquellen nutzen Sie für gewöhnlich für die Entscheidungsfindung bei einem potentiellen Kauf? (Frühe Phase, mittlere Phase, späte Phase)



Den Einfluss von Kontextbannern quantifizieren

Käufer gehen eher auf SIE zu, nachdem Sie Ihre Werbung und Content paarweise gesehen haben



Welche der folgenden Handlungen würden Sie eher ausführen, wenn Sie nach dem Aufrufen von relevantem Content parallel dazu wirksame Bannerwerbung eines Technologie-Anbieters sehen?

IT-Käufer, die Ihre Display-Werbung sehen, sind zu...

29%

überzeugter von Ihren Lösungen

84%

eher geneigt, mit Ihnen Kontakt aufzunehmen

32%

eher geneigt, sich für Sie zu entscheiden

Quelle: 2020-2021 Study of 1500+ IT Buyers across 13 Targeted Branding Campaigns

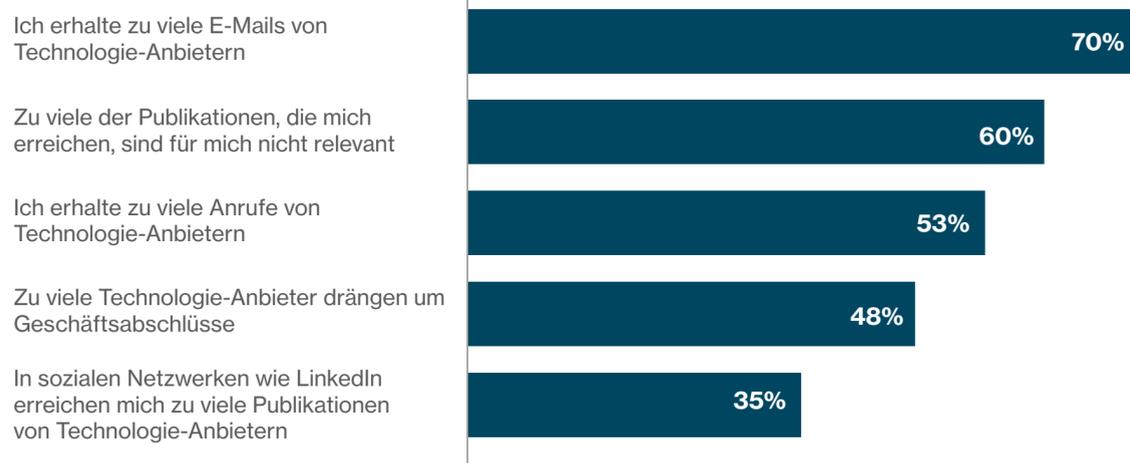


Content ist King

Ich lasse mich eher auf die Kontaktaufnahme eines Technologie-Anbieters ein, wenn ich bereits eine Vielzahl an Content dieses Anbieters aufgerufen habe und mit seinem Ansatz vertraut bin.

Dem Chaos trotzen und sich in einem übersättigten Markt von der Konkurrenz abheben

Welchen dieser Antworten stimmen Sie zu?

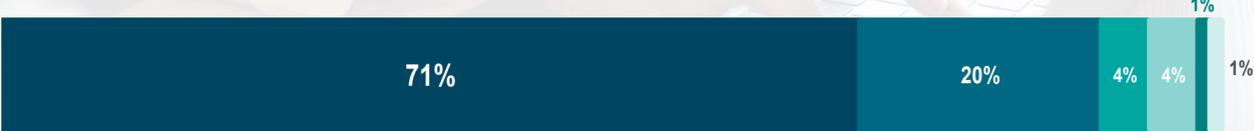


Nehmen Sie über E-Mail Kontakt auf

Wenn ein Technologie-Anbieter sich mit Ihnen bezüglich einer Lösung in Verbindung setzen will, über die Sie gerade recherchieren, welche Art der Kontaktaufnahme bevorzugen Sie? (eine Antwort auswählen)



Wir als Vermarkter wissen das, aber gehen wir auch entsprechend vor?



Quelle: 2022 Media Consumption Report: DACH n=42



Schicken Sie eine E-Mail an corpmarketingemea@techtarget.com für die Ergebnisse der ganzen Umfrage und um ein Meeting mit unseren Experten zu vereinbaren

[Ergebnisse hier](#)