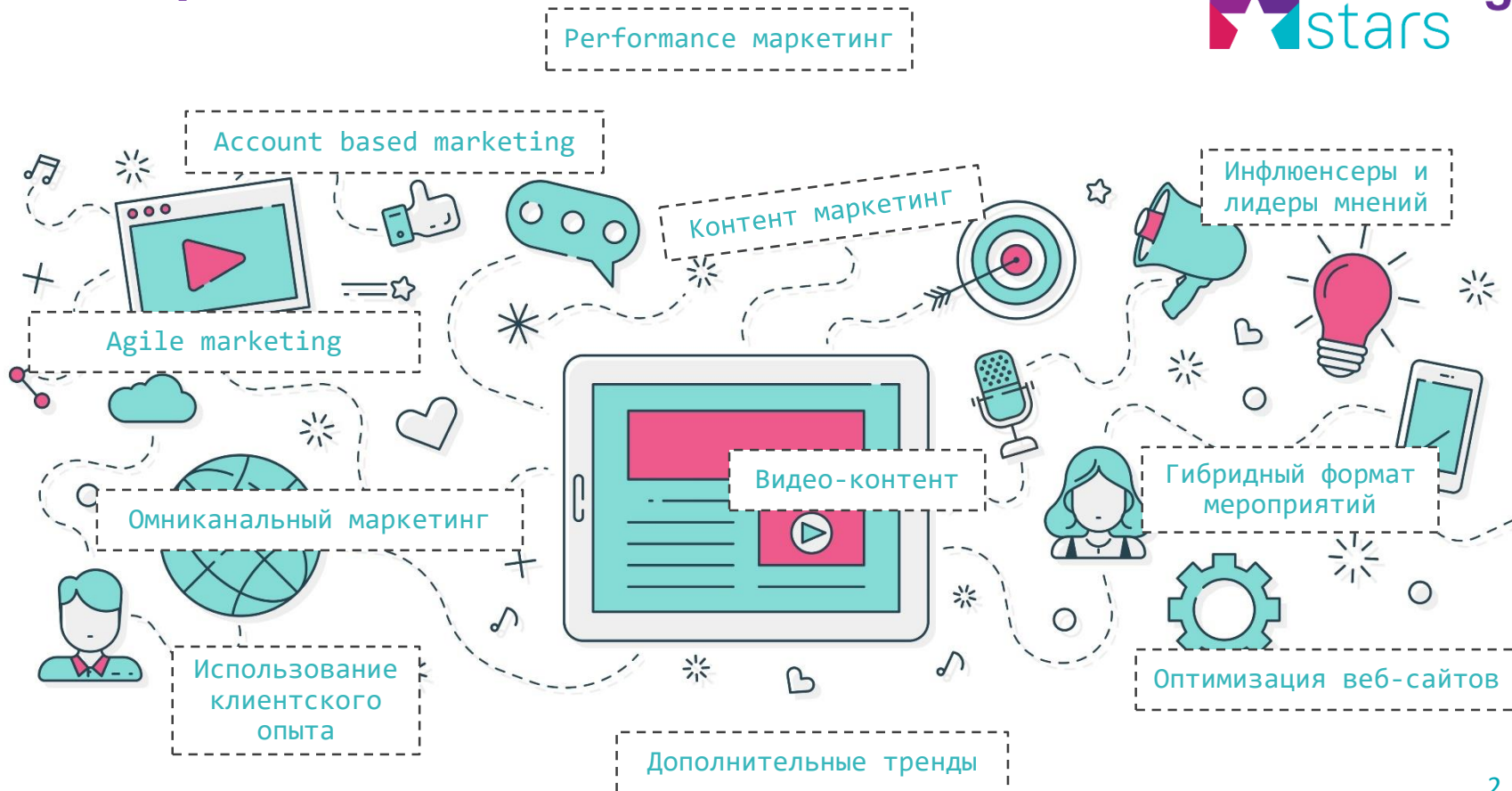


Тренды в B2B маркетинге 2022

Ирина Комова
Директор по маркетингу и рекламе

Содержание



Agile маркетинг



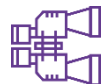
Аналитика вместо мнений
и условностей



Сотрудничество, ориентированное
на клиента, вместо иерархии



Адаптивные и итерационные кампании
вместо объемных и сложных



Изучение клиентов вместо
статического прогнозирования



Гибкое планирование
вместо жесткого



Реакции на изменения вместо
следования плану



Много маленьких экспериментов
вместо одного большого



Готовность быстро реагировать
на изменения – это основное
конкурентное преимущество



Выпускать маркетинговый план нужно
часто, в сроки от пары недель до пары
месяцев, но чем чаще – тем лучше

85%

маркетологов планируют увеличить использование
гибких технологий в следующие два года

Performance b2b маркетинг



Результаты

- ✓ завершенные регистрации (лиды)
- ✓ продажи
- ✓ переходы на сайт
- ✓ звонки в компанию
- ✓ загрузки приложения
- ✓ снижение стоимости лида (CPL)
- ✓ повышение возврата инвестиций (ROI)
- ✓ повышение % трафика из определенного региона

20 касаний
в онлайн

6 касаний
в офлайне



точечная
доставка




89% социальные
сети



87% электронная
почта



86% корпоративный
сайт/блог



ACCOUNT-BASED MARKETING

46%

ABM является
главным
приоритетом для
маркетологов B2B

по сравнению с :

- видео (41%)
- маркетингом влияния (38%)
- AI (38%)



Оmnиканальный маркетинг

Повышение роли инфлюенсеров и лидеров мнений



Гибридные мероприятия



Мероприятия вживую восстановятся, но с новым цифровым измерением

Лори Виздо из [Forrester](#)



Контент маркетинг

Рассматривать контент в блогах и социальных сетях как часть экосистемы контента бренда, а не как отдельный канал.

Видео-контент

70%

покупателей B2B
смотрят видео о
продуктах в
рамках своего
поиска

80%

маркетологов отметили,
что видео помогло
им привлечь больше
посетителей на сайт
и повысить продажи

согласно исследованиям
команды Depositphotos

82%

потребительского
интернет-трафика
будет
обеспечивать
видео контент
к 2022
году

Оптимизация сайта



редизайн и
обновление сайтов
с учётом
пользовательского
опыта



генерация
потенциальных
клиентов



Устранение
технических
неполадок



поисковая
оптимизация



мобильная
адаптация



повышение
безопасности



соблюдение законов о
конфиденциальности
персональных данных



улучшение
взаимодействия с
клиентами через
Личный кабинет на
сайте

Использование клиентского опыта



**Нужно собирать опыт,
отзывы. Кейсы.**

На основе уже решенных проблем людям легче принимать решение. Важно работать с негативными отзывами (управление репутацией)



Дополнительные тренды



Технологии
дополненной и
виртуальной
реальности



Защита
персональных
данных



Дискуссионный
маркетинг



Маркет-плейсы



UGC



Искусственный
интеллект и
аналитика

Корпоративные стикеры в Telegram





Спасибо
за внимание!

Подписывайтесь на наши соцсети



@infotecs.ru



@vpninfotecs



@InfoTeCS_Moscow



@Infotecs_news