

1	Einführung: Wieso sich Marketing und Vertrieb bis zum Jahr 2030 drastisch wandeln	1
	Literatur	4
Teil I Proaktive Impulse: Neueste Trends und die relevanten Maßnahmen für Sie		
2	Internet of THINK (IoTK) und Avatare treiben die Automatisierung von Marketing und Vertrieb	7
2.1	Was Avatare von Chatbots gelernt haben	8
2.2	Emotionalisierung der Digitalisierung erobert das Herz der Zielgruppe	11
	Literatur	16
3	Der MarTech-Dschungel – dieser Einblick sorgt für zukünftigen Durchblick bei B2B und B2C	17
3.1	Wie geänderte Kundengewohnheiten massiv den MarTech-Dschungel lichten	19
3.2	Veränderungen in Marketing und Vertrieb in 5 Jahren radikaler als in den letzten 25	22
	Literatur	25
4	Die Situative Content-Marketing-Strategie (SCMS) schafft Relevanz für Marketing und Vertrieb	27
4.1	Positionierung im Wandel – Zielgruppen orientieren sich neu	29

4.2	Warum Situatives-Content-Marketing (SCM) immer wichtiger für Marke und Unternehmen wird	34
4.3	Die Situative-Content-Marketing-Strategie: Zielgerichtet in die Zukunft	37
	Literatur	40
5	Sales Leadership im drastischen Wandel	43
5.1	Aus der Not wurde eine Tugend – zwei Jahre Pandemie pushten den Vertrieb	44
5.2	Neue Sales-Leaderships-Trends	47
5.3	Top 10 Stellhebel und Impulse zur Professionalisierung von Sales-Leadership	51
	Literatur	54
6	Erfolgstriotrio: Marketing + Vertrieb + CDO (Chief Digital Officer) schaffen Relevanz	55
6.1	Neue Herausforderungen und Aufgaben für Marketing, Vertrieb und den CDO	56
6.2	New Work Masterclass – höchste Effizienz für Unternehmen, Marketing und Vertrieb	61
6.3	10 Erfolgsgeheimnisse für die New Work Masterclass aus Marketing, Vertrieb und dem CDO	62
	Literatur	69
7	Data Governance – neue Spielregeln für Daten, Künstliche Intelligenz und Ethik	71
7.1	Data Steward – gezielt Relevanz und Sicherheit im Data-Dschungel von Vertrieb und Marketing schaffen	72
7.2	Neue Plattformen sorgen für hohe Datenqualität, Leads und Umsatz	78
	Literatur	80
8	Big Data – Schatz für Sales und Marketing im digitalen Wandel	81
8.1	Big Data & Metadaten – Daten, aus dem die Träume sind ...	82
8.2	Wie neue Technologien alte Probleme anpacken und Zukunftslösungen schaffen	88
	Literatur	97

9	Neue Data-Trends sorgen für den „Next Level“ beim Marketing- und Vertriebserfolg	99
9.1	Big Data – aus unstrukturierten Daten wertvolles Wissen gewinnen: Predictive Analytics ist der King	100
9.2	Blockchain-Technologie: Erfolgsgarant für Marketing und Vertrieb – viel mehr als nur Kryptowährungen	104
9.3	Cloud Computing: Ortsunabhängigkeit für höchste Effizienz	109
9.4	Cognitive Computing: Neue Dimension Künstlicher Intelligenz (KI)	110
	Literatur	115
10	Digitalisierungstrends verändern stark die Automatisierung in Marketing und Vertrieb	117
10.1	10.000 Chancen heute – für die Welt von morgen nutzen	118
10.2	Technologie-Trends mit massiven Auswirkungen auf die Automatisierung von Marketing und Vertrieb	124
	Literatur	130
11	Die Zukunft von Marketing und Vertrieb: Drei Kernbereiche sichern den Erfolg	131
11.1	Social Media: Alte Kanäle im Wandel und das neue wilde Social Media	133
11.2	Social Media Klassiker Facebook verliert verstärkt sein jüngeres Publikum – bleibt jedoch wichtig	138
11.3	Neue B2B-Social-Media Tops & Flops – so geht's	142
	Literatur	150
12	LinkedIn das unverzichtbare B2B-Social-Media-Netzwerk: Praxistipps & Tricks	151
	Literatur	163

Teil II Weitere Impulse und Trends und wie Sie sich jetzt vorbereiten können

13	Neue Medientrends für Vertrieb und Marketing: Chancen und Gefahren – so klappt's	167
13.1	Vier Trends führen zum Umbruch der Medienformate und verändern das Verhalten der Zielgruppe stark	169
13.2	Weniger ist mehr – kurzer und vergänglicher Content punktet	176

13.3	Trend „Be Real“ – Authentizität schlägt Hochglanz-Content, BeReal App startet voll durch	179
	Literatur	182
14	Drastischer Umbruch im Informationsverhalten bei B2B und B2C: Lesen, Hören, Sehen	183
14.1	Lesen: Vom Werbetext zur Multi-Channel-Botschaft – Auswirkungen und Handlungsempfehlungen	184
14.2	Hören: Goldenes Podcast Zeitalter – Analyse der aktuellen Trends und Zukunftsaussichten	187
14.3	Sehen: Warum ein Video mehr als tausend Bilder sagt – neue Erkenntnisse sichern den Erfolg	192
14.4	Fazit: Wandel von Lesen, Hören, Sehen ist elementar wichtig für jede zukünftige Kommunikations-Strategie	198
	Literatur	199
15	Die neue Generation der Influencer: vom Nano-Influencer bis hin zum virtuellen Avatar	201
15.1	Klassische Influencer schaffen mit menschlicher Emotionalität Vertrauen und Authentizität	202
15.2	Sind Virtuelle-Influencer die Zukunft?	204
	Literatur	210
16	No Limit – MarTech startet durch wie nie: KI, Web3, AR/ VR, ... jetzt handeln!	211
16.1	2023 ein chaotisches, aber wachstumsstarkes Jahr für MarTech mit revolutionären Folgen	212
16.2	4 neue Technologie-Trends sichern den Erfolg für Ihre zukünftige Marketing- und Vertriebs-Strategie	215
	Literatur	226
17	Mehr Dialog, mehr Leads, mehr Umsatz – was Marketing und Vertrieb jetzt tun kann	227
17.1	Die Zukunft ist schon da: Virtuelle-Influencer, Chatbots & neue Technologien im Praxiseinsatz	228
17.2	1 000 % mehr Leads? Wie geht denn das? Praxisbeispiel eines Mittelständlers	237
	Literatur	245

18 Zusammenfassung: Neue Ära für Marketing und Vertrieb jetzt umsetzen	247
19 Ausblick: Neue Ära für Marketing und Vertrieb – die Zukunft kennen und jetzt proaktiv handeln	261
19.1 Super-Apps – eine super Sache mit Zukunft!	262
19.2 User-Generated-Content – Authentizität schafft Erfolg	265
19.3 Neue Nutzenformel sichert Unternehmenserfolg	268
19.4 Was Sie aus diesem Buch mitnehmen können	276
Literatur	278
Stichwortverzeichnis	279