



B2B MARKETING FTW!

Wie Du mit Deinen Kunden die perfekte **Content Maschine** baust!

#AllSocial 23



Hallo, ich bin Matze

VP Global SaaS Marketing @Sinch (früher
MessengerPeople)

Head of Social Media & Digital Marketing @ProSiebenSat.1
3x Start-Up Founder (all SaaS – never succeeded)

12. Mal AFBMC!



Das ist Katha

Do
12:00



Track 1:



WhatsApp around the World!

SPRECHER:
Katharina Kremming, *Head of Communication, MessengerPeople*

MODERATOREN:
Nicola Kiermeier, *Chefredakteurin, Programmleiterin, AllSocial der Blog*
Jens Wiese, *Gründer & Berater, Tourismusmarketing Digital*

RAUM: Saal 5

WHATSAPP AROUND THE WORLD!

Morgen 12:00 Saal 5!



B2B Content

It's all about the funnel!



Ross Simmonds

@TheCoolestCool

Digital Marketing explained.

TRAFFIC



LEADS



SALES



B2B Content?



Ask Matze's GPT3 WhatsApp Channel!



Matze GPT3 Bot
online

Welche Inhalte sind im B2B Content Marketing besonders wichtig? Gib mir 3 Stichpunkte

14:25 ✓

Im B2B Content Marketing sind verschiedene Arten von Inhalten wichtig, aber hier sind drei Stichpunkte:

1. Problemlösung: Ein wichtiger Inhalt im B2B Content Marketing ist die Bereitstellung von Lösungen für die Probleme und Herausforderungen, mit denen die Zielgruppe konfrontiert ist. Dies kann in Form von Whitepapers, Fallstudien, E-Books oder anderen Ressourcen erfolgen, die speziell darauf abzielen, die Bedürfnisse und Anforderungen der Zielgruppe zu erfüllen.
2. Expertenwissen: Ein weiterer wichtiger Inhalt im B2B Content Marketing ist die Bereitstellung von Expertenwissen und Einblicken in die Branche. Dies kann in Form von Blog-Posts, Podcasts, Webinaren oder anderen Ressourcen erfolgen, die dazu beitragen, das Wissen und die Kompetenz des Unternehmens in der Branche zu demonstrieren und das Vertrauen der Zielgruppe zu gewinnen.
3. Kundenerfahrungen: Ein weiterer wichtiger Inhalt im B2B Content Marketing sind Kundenbewertungen und Erfahrungen. Kundenbewertungen und Erfahrungen können in Form von Testimonials, Kundeninterviews oder Fallstudien bereitgestellt werden, um das Vertrauen der Zielgruppe zu stärken und die Fähigkeit des Unternehmens zu demonstrieren, Probleme und Herausforderungen erfolgreich zu lösen.

14:26

Im Marketing geht es nicht darum, Produkte & Features zu verkaufen – sondern **Erfolg!**





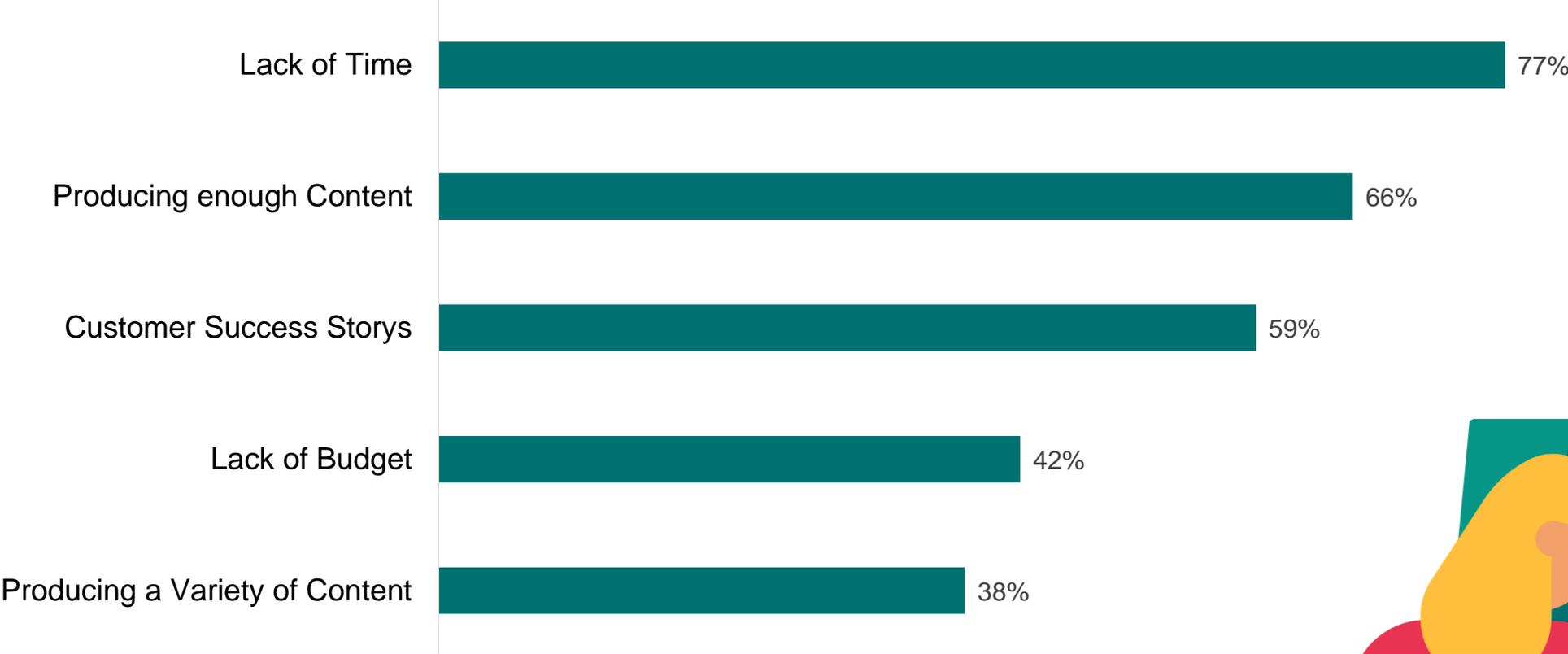
Nach nur 100 Tagen, in denen wir WhatsApp als Kundenkanal angeboten haben, konnten wir unsere Abwanderungsrate um 50 Prozent senken.



Katharina Bansemer
Director Marketing • Dr. SAM



Challenges in B2B Content Marketing



Me, waiting for customer
feedback





1995



1998



2000



2001



2006



2015



2022

2017: “7 Fragen an...”

Fragebögen per Mail an die Kunden

- Ewiges Mail Ping Pong
- Aufwand bei uns
- Aufwand beim Kunden
- Wenig Feedback
- Text Only

Per E-Mail senden: 7 Fragen an - Robert RedBull

Matthias Mehner | WhatsBroadc:
To rs@kommunikationskunst.at 24.05.2018

7 Fragen an - Robert RedBull.docx
21 KB

Servus Robert,
anbei der Fragebogen. Wenn Dir eine Frage oder Formulierung nicht passt, oder du etwas anders sagen willst - feel free das anzupassen.

BG, Matze

„7 Fragen an...“ Robert Seeger / [RedBull Cliff Diving](#)

- Stelle Dein Unternehmen und Euren WhatsApp Service bitte kurz vor (Wer seid ihr, was macht ihr, was bekommen Eure Leser auf WhatsApp? ca. 3-4 Sätze)
- Bitte schick uns ein Foto von Dir und ein Logo Deines Unternehmens
- Wir würden gerne etwas mehr über Dich pers. erfahren. Kannst du uns in 3-4 Sätzen etwas über Dich verraten und wie Du zu Deiner jetzigen Position gekommen bist.

1. Robert, Du bist als Social Media Experte und Speaker weit über die Landesgrenzen bekannt. Ganz allgemein: Wie siehst Du die Entwicklung von Social Media hin zu Messenger Kommunikation.
2. [RedBull](#) steht für exzellentes Social Media auf allen Kanälen. Welche Idee stand hinter der Entscheidung, Eure Community auch via WhatsApp anzusprechen?
3. Mit welchen Erwartungen seid ihr auf WhatsApp gestartet und kannst Du schon eine erste Einschätzung geben wie es sich bislang entwickelt?
4. Plant ihr speziell für den Messenger Aktionen und Inhalte oder wird es der gleiche Content wie auf Facebook, Instagram und [co?](#)
5. Wer betreut bei Euch den WhatsApp Kanal und wie aufwändig ist die Betreuung?
6. Wie bewirbt Ihr Euren WhatsApp Kanal und mit welchen Aktionen gewinnt Ihr Nutzer?
7. [RedBull Cliff Diving](#) ist eine international sehr beliebte Veranstaltung. Wie löst ihr die Kommunikation für die verschiedenen Zielgruppen/ Länder?

ProSiebenSat.1
TV Deutschland

Carsta Maria Müller



“7 Fragen an ...” Warum Promi Big Brother auf WhatsApp Marketing setzt!

Mindener
Sageblatt
Täglich eine gute Zeitung



“7 Fragen an ...” Mindener Tageszeitung – Klickraten zwischen 60% & 70% auf WhatsApp erzielt

mydealz

György Weidemann



“7 Fragen an ...” mydealz und der Black Friday



2019: Telefon Interviews



Agentur übernimmt Interviews per Telefon

- Ewiges Mail Ping Pong mit Agentur
- Etwas weniger Aufwand bei uns
- Dafür hohe Kosten!
- Etwas weniger Aufwand beim Kunden
- Noch weniger Feedback
- Text Only

Case Study hessnatur

Sven Winnefeld <sven.winnefeld@hotwireglobal.com>     

To  Katharina Kremming | MessengerPeople 21.08.20

Cc  Matthias Mehner | MessengerPeople;  Matthias Emde;  Manuel Fellner

 Click here to download pictures. To help protect your privacy, Outlook prevented automatic download of some pictures in this message.

 190820 MessengerPeople - Hess Natur Case Study.docx
168 KB

 190805 Call Transkription Hess Natur.docx
24 KB

Hallo Katharina,

anbei der Entwurf für die hessnatur-Case-Study sowie die Mitschrift des Calls. Frau Schulz will zeitnah Bildmaterial, O-Töne von Kunden sowie Erfolgsmetriken nachliefern. Zum Zeitpunkt des Calls war das Projekt laut ihnen auf ihrer Seite gerade erst angelaufen, daher hatten sie noch keine Zahlen.

Und noch etwas Organisatorisches: Ich verabschiede mich nächste Woche in den Sommerurlaub (bis 16.9.). Mein Kollege Matze Emde, den ihr ja schon von unserem Workshop kennt, wird in dieser Zeit meine Urlaubsvertretung sein. Um die Organisation rund um die Case Studies kümmert sich Manuel wie gehabt.

Viele Grüße

Sven



WUMMM Weekly

Live – Video Interview mit Kunden + X

- ✓ 20 - 40 min Livetalk, streaming on LinkedIn, FB, YT
- ✓ Always on Wednesdays (usually 15:00)
- ✓ 1 topic per Talk: customer case, trends, news
- ✓ Moderation: Katha & Matze in rotation
- ✓ Target: Content! -> attention -> inspiration
- ✓ + ❤️ Customer loyalty & network



WUMIMIM

WEEKLY MESSENGER
MARKETING
MASTERCLASS



Setup

Studio ca 500€ + Streamingtool 20\$ im Monat

- ✓ Stehtisch + Hintergrund
- ✓ 2 Scheinwerfer + 1 Ringlight
- ✓ Extra Mikro + gute Webcam
- ✓ "Regie" + Tool: Streamyard



Vorbereitung

PM ca 2 Stunden, Social Media 1 Stunde, Grafik 1 Stunde

- ✓ Speaker anfragen (Netzwerk, Partner und Customer Success)
- ✓ Speakerbriefing vorbereiten (PDF mit wichtigsten Tech Infos)
- ✓ Fragen vorbereiten (ggf. Abstimmen)
- ✓ Kurzer Tech Check!
- ✓ Livestreams & Events auf Channels einstellen!



Gäste = Thema

Perfekte Plattform für jedes Thema!

Kunden mit Best Cases!

Best Case B2B
Vollautomatisierter WhatsApp-Service für Fachhandwerker
Albert Stieghofer
Wolf GmbH



Best Case Onlinehandel
WhatsApp-Chatbot „Willi“ findet das perfekte Weihnachtsgeschenk
Stefanie Krause
Wish



Best Case WhatsApp Business
9 von 10 WhatsApp Chats führen zum Kauf
Erik Reintjes
MissPompadour



Best Case
WhatsApp ist #1 bei Influencern
Michael Elschenbroich
Stylink



Live Talk
Wie hilft der Einsatz von WhatsApp den Händlern?
Marcus Diekmann
CEO ROSE Bikes



Interne Experten

Messenger Hack
So bekommst du einen offiziellen WhatsApp Business Account
Marie Schubert
MessengerPeople



Markt Themen


WhatsApp AGB Änderungen 2021
Was ändert sich für Unternehmen & Nutzer?
ASK ME ANYTHING
Dr. Carsten Ulbricht
Rechtsanwalt



Externe Experten

Messenger Know-How
WeChat bildet perfekt die Customer Journey ab
Sven Spöde
WeChat-Experte



Company Themen

Interview
The Future of Conversational Messaging
Oscar Werner
CEO Sinch



Partner

Messenger Hacks
So nutzt du den Facebook Messenger erfolgreich!
Martin Theinert
Facebook



Promotion

Unternehmen werden zu Euren Influencern

Marcus Diekmann • 1.
CEO / Geschäftsführer (Commercial, Digital, IT, Customer Service) bei ROSE Bikes
17 Std. • 📢

WhatsApp meets Kunden - wie der Handel WhatsApp und Messenger-Services für sich als einen der schnellsten digitalen Schritte nutzen kann.
Zum Podcast: ... mehr anzeigen



ROSE Bikes CEO Marcus Diekmann
Wie hilft der Einsatz von WhatsApp den Händlern?

👍 Gefällt mir 💬 Kommentar

13.000 Follower

Dr. Teo Pham • 2.
Digital Upskilling delta.pm | Trend-Experte | Podcaster trends.fm | ...
10 Min. • 📢

Welche Rolle spielen Instagram und WhatsApp in der Zukunft des E-Commerce?

Ich freue mich sehr darauf, beim #WUMMM Weekly Live Talk von MessengerPeople aufzutreten.

Wir werden unter anderem über die Rolle von WhatsApp und Instagram als Messenger-Plattform für Unternehmen und die Relevanz von Conversational Commerce sprechen.

Seid am Mittwoch, 23. Juni 2021 um 15 Uhr live mit dabei.

Hier geht es zum Event:
<https://lnkd.in/d/BPpEjF>

👉 Weitere Links in den Kommentaren

#ecommerce #retail #marketing #innovation #whatsapp



WhatsApp Instagram

Welche Rolle spielen Instagram und WhatsApp in der Zukunft des E-Commerce?

Dr. Teo Pham
➤ Digital-Experte
➤ LinkedIn Top Voice

LIVE TALK März 23 15:00 WUMMM WEEKLY MESSENGER MARKETING MASTERCLASS

31.000 Follower

WEICON GmbH & Co. KG
1.558 Followerinnen
1 Jahr • 📢

Morgen um 15 Uhr ist unsere Marketingleiterin Tina Spengler beim Weekly Live Talk von MessengerPeople!

#B2B #Business2Business #WhatsAppBusiness #MessengerPeople



WEICON

Wie kann ein B2B Mittelständler WhatsApp für Vertrieb und Service weltweit nutzen?
Tina Spengler · WEICON

WUMMM WEEKLY MESSENGER MARKETING MASTERCLASS

👍 Sie und 23 weitere Personen 💬 3 Kommentare

Reaktionen

👍 Gefällt mir 💬 Kommentar ➦ Teilen ✉️ Senden

Industry Leader

Martin Theinert • 1.
Meta Client Partner | Tech Enthusiast | Digital Transformation & Omnichannel...
11 Monate • 📢

Am 24.03. spreche ich mit Matze (Matthias) von MessengerPeople darüber, was den Facebook Messenger spannend für Unternehmen macht, welche Anwendungsfälle besonders gut funktionieren und was damit alles machbar ist.

#wummm #messengermarketing #conversationalcommerce #facebook



LIVE TALK März 24 15:00

HEAR ME SPEAK

nutzen Unternehmen Facebook Messenger erfolgreich?
Martin Theinert · Facebook

WUMMM WEEKLY MESSENGER MARKETING MASTERCLASS

Meta Client Partner



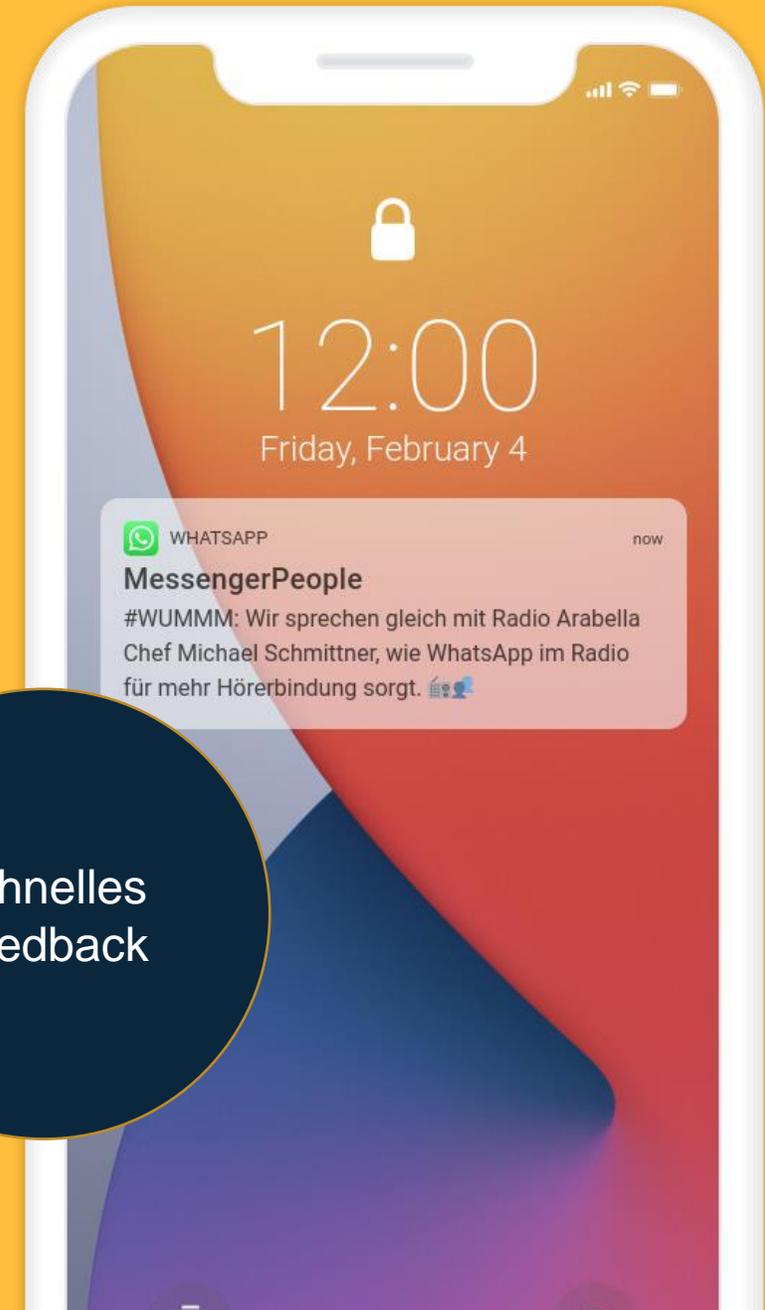
Natürlich nutzen wir auch Messenger Marketing

REALTIME

Ø 90%
Openrate

Ø 25% CTR

Schnelles
Feedback



Erreicht 100% aller Smartphones!



Newsletter per Messenger

Notify

iMessages

Android (RCS)

Telegram

Facebook
Messenger

WhatsApp



SHOWTIME!



Showtime!

Easy, keine Slides, kurze Sätze!

- ✓ 15 min vorher treffen & kurzer Tech Check!
- ✓ Into-video?
- ✓ Lockere Unterhaltung
- ✓ Statements „rauszukitzeln“!
- 💡 Redakteur hört **parallel** zu und notiert die wichtigsten Aussagen



WUMIMIM
WEEKLY
MESSENGER
MARKETING
MASTERCLASS



WhatsApp perfekter Feedback Kanal!



„Schickt Eure Fragen per WhatsApp“



My Boss!



Ergebnis:

10 – 100 Live Zuschauer

B2B Content is **over-produced** but under-distributed





Produce Content 1x
Use Content 10x
Distribute Content 100x

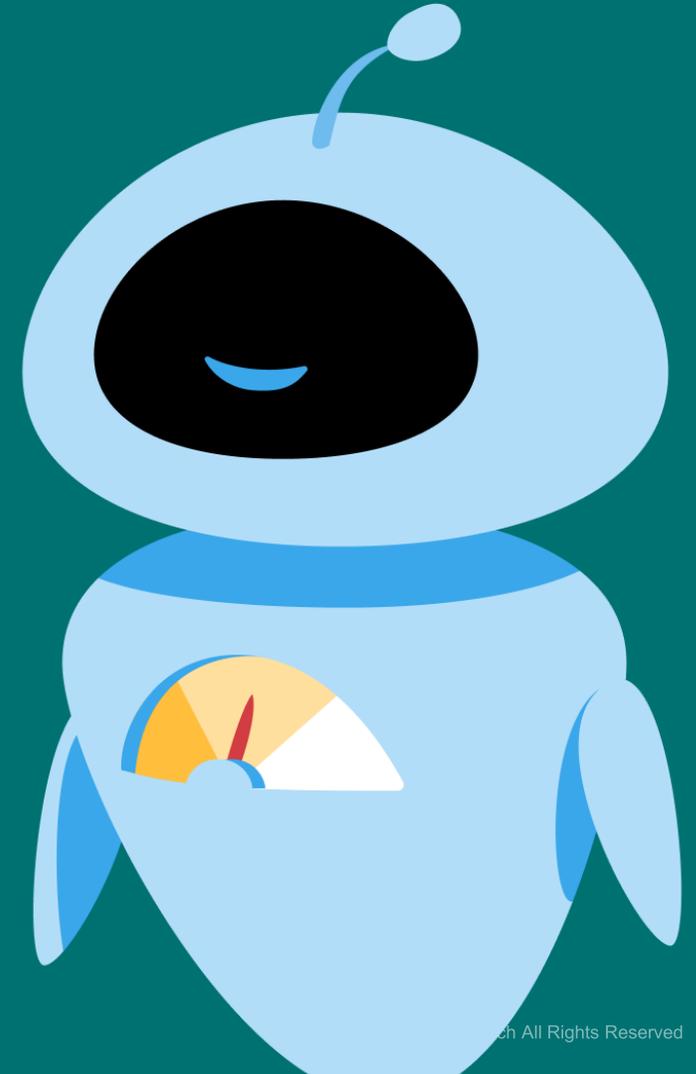


Produce Content mit AI

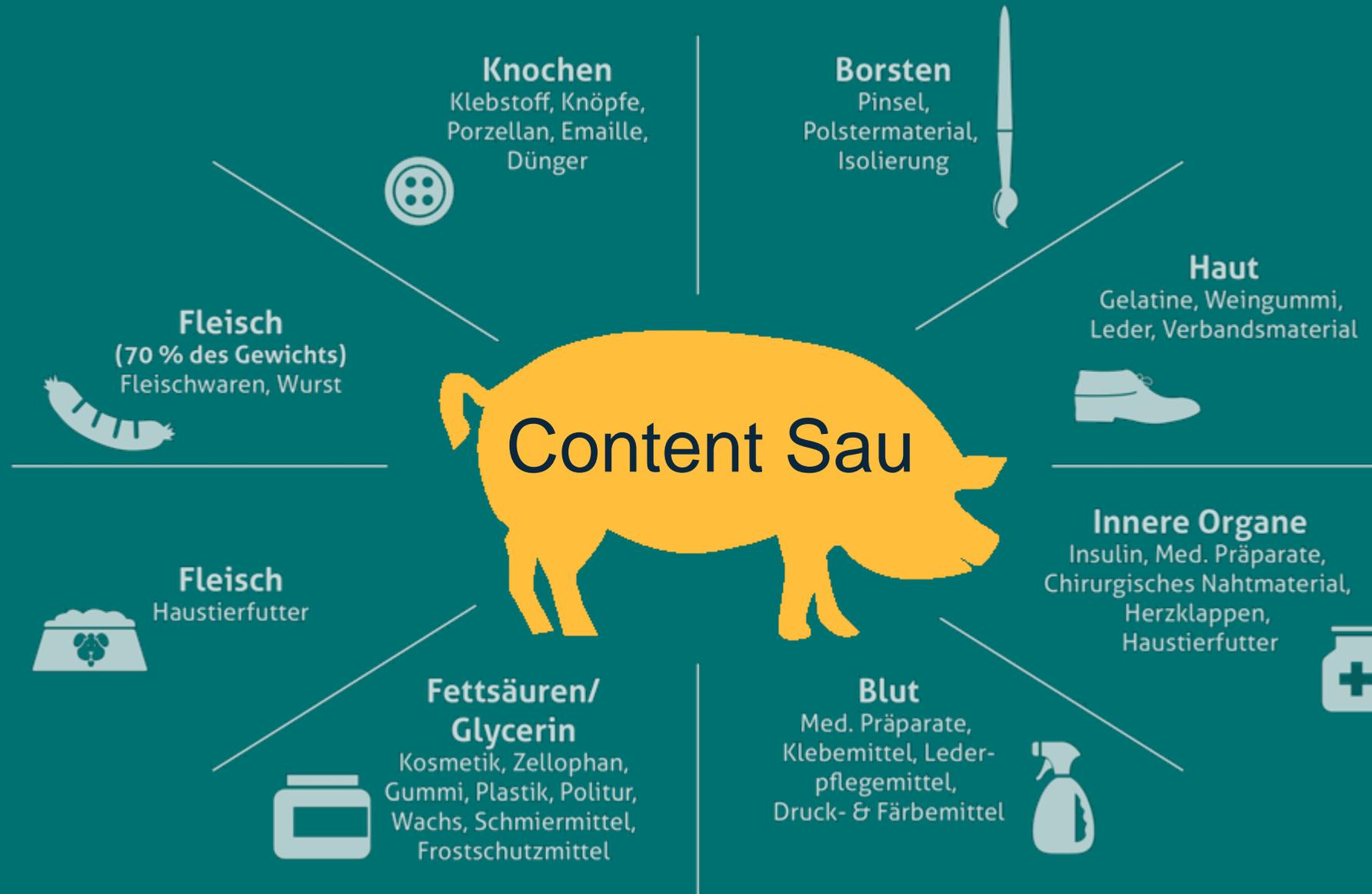


Zusammenarbeit & Effizienz: vor allem zur schnelleren Ideenfindung und zum Auflösen von kreativen Blockaden

- ✓ Ideenfindung für Artikel
- ✓ Variationen von Blog Headlines
- ✓ Meta description & Artikel-Teaser
- ✓ Zusammenfassungen von Artikeln
- ✓ Video to Text Transkription
- ✓ WhatsApp Newsletter Texte & CTAs



Use Content 10x



Distribute Content 100x



„Das **einzigste Don't** im Thema Messenger Kommunikation ist, es links liegen zu lassen

„Schnelle Antwort, schnelle Lösung, **zufriedener Kunde.**“

NEUE PODCAST-FOLGE

Christoph Lutz – Wie die Sparda-Bank München...

WUMMM Weekly – Messenger Marketing Masterclass



Kunden in unerwarteten Situationen, schnell helfen."

„Eine Sprachbarriere kann über Whatsapp leichter überwunden werden als über eine Service Hotline“



Christoph Lutz
Online Marketing Manager
Sparda-Bank



Christoph Lutz
Sparda-Bank

Wie Banken per Messenger bessere...
Für Banken steht der Kunde im Mitte...
anderes Bild. Wie Banken per Messe...
messengerpeople.com

messengerpeople

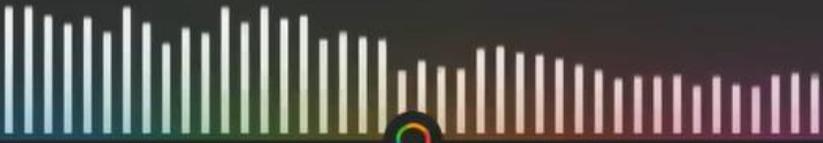
Distribute Content 100x

Unternehmen werden zu Euren Influencern – **again!**

Who gets the most benefit from chatbots?



Joachim Jonkers
Chief Production Officer, Chatlayer by Sinch



digify AFRICA
3.011 Follower:innen
6 Tage • Bearbeitet •

+ Folgen

Join our CEO [Gavin Weale](#) as he sits down with [Katharina Kremming](#) from [MessengerPeople by Sinch](#) to discuss the creation and implementation of 3 educational Chatbots [#Lesedi](#) [#Kitso](#) ... mehr

[Übersetzung anzeigen](#)



digify AFRICA

Katharina Kremming
MessengerPeople

Gavin Weale
Digify Africa

Digify Learning

TEO Pham • Follower:in
NFTs | Web3 | Metaverse | Social Media | Social Commerce
7 Monate • Bearbeitet •

Die Zukunft von Conversational Commerce [Anzeige]

Ist Conversational Commerce der nächste Megatrend im E-Commerce? Die Kommunikation über Mobile wird beim Online Shopping immer wichtiger. Kunden wünschen sich besonders bei teuren und erklärungsbedürftigen Produkten eine persönliche Beratung via Live-Chat. Allerdings wird die Bedeutung von Mobile Kommunikation von vielen Unternehmen immer noch unterschätzt.

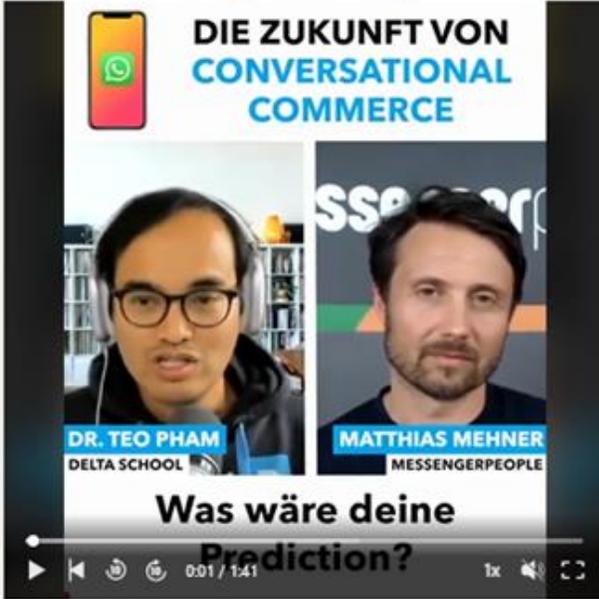
Für Unternehmen wird **WhatsApp** als Kommunikationskanal immer relevanter. Prognose: In fünf Jahren werden 80% aller Unternehmen eine WhatsApp Hotline haben.

Das ist ein kurzer Ausschnitt aus meinem Gespräch mit [Matthias Mehner](#), CMO bei [MessengerPeople](#). Hört euch jetzt die komplette Podcast-Folge an, wenn ihr mehr über Conversational Commerce erfahren wollt. Link in den Kommentaren!

Was meint ihr? Wird sich Conversational Commerce in Deutschland durchsetzen?

Ich bin gespannt auf eure Kommentare!

[#ecommerce](#) [#retail](#) [#marketing](#) [#innovation](#) [#whatsapp](#)



DIE ZUKUNFT VON CONVERSATIONAL COMMERCE

DR. TEO PHAM
DELTA SCHOOL

MATTHIAS MEHNER
MESSENGERPEOPLE

Was wäre deine Prediction?

0:01 / 1:41

5 Kommentare

Gefällt mir Kommentar Teilen Senden

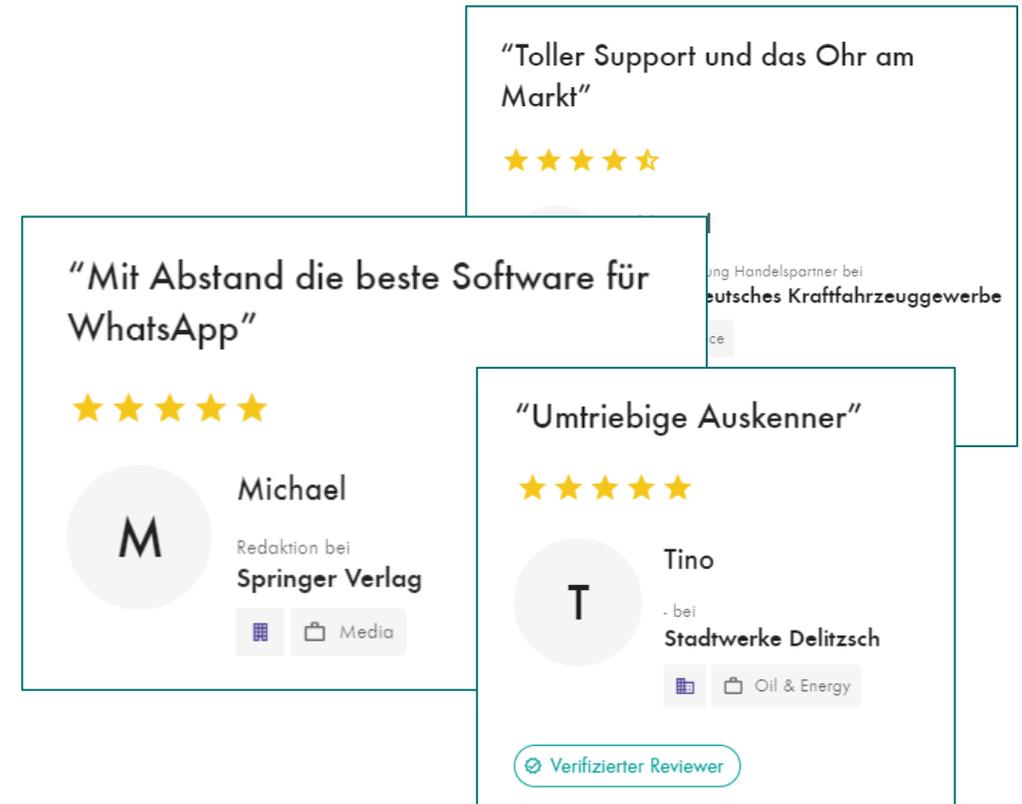
Some WUMMM KPIs

Happy Customer

26 WUMMM Talks



- ✓ 45.000 Video Views on Demand
- ✓ 57.000 Visitors on Blog Articles
- ✓ Social Reach: 610.000
- ✓ 2.000 Case Study Leads
- ✓ 1.650 podcast subscriber



“Toller Support und das Ohr am Markt”
★★★★★

“Mit Abstand die beste Software für WhatsApp”
★★★★★
Michael
Redaktion bei Springer Verlag
Media

“Umbtriebige Auskenner”
★★★★★
Tino
- bei Stadtwerke Delitzsch
Oil & Energy
Verifizierter Reviewer

Austausch zu:

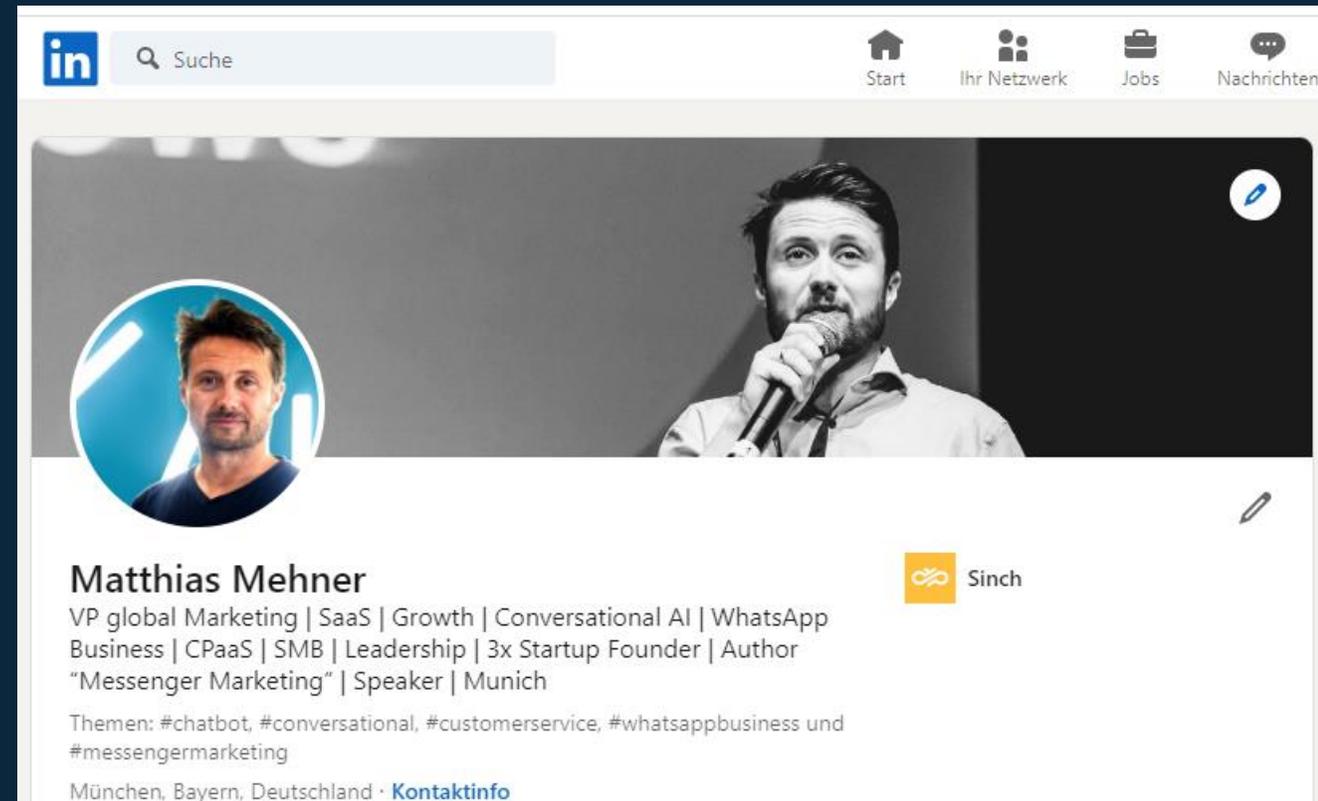
#Marketing

#Content

#B2B

#SaaS

#WhatsApp und co.



 Let's connect on LinkedIn ([linkedin.com/in/matthias-mehner/](https://www.linkedin.com/in/matthias-mehner/))

„Ask Matze“ OpenAI

