

B2B dealer marketing: groeien met Happy Horizon!

Jochem Nauw



**happy
horizon**

In de B2B-sector zijn dealers vaak de sleutel tot succes. Ze spelen een cruciale rol in het creëren van waarde voor zowel bedrijven als hun eindklanten. Daarom is een strategische aanpak van B2B dealer marketing essentieel om zowel merkbekendheid te vergroten als de verkoop via dealers te stimuleren.

Deze whitepaper onderzoekt het belang van dealer marketing in de B2B-sector, biedt praktische inzichten en belicht de strategieën die **Happy Horizon** gebruikt om fabrikanten en hun dealers te ondersteunen.

Wat is B2B dealer marketing?

B2B dealer marketing is een strategische benadering waarbij fabrikanten hun dealers ondersteunen in hun marketinginspanningen. Het doel is om de zichtbaarheid van het merk te vergroten, de verkoop via dealers te stimuleren en een sterke, langdurige relatie op te bouwen tussen fabrikant en dealer.

Waarom is dealer marketing belangrijk?

- **Versterken van merkconsistentie:** Het is belangrijk dat zowel fabrikanten als dealers dezelfde merkboodschap uitdragen, zowel online als offline.
- **Verhogen van verkoop:** Door gezamenlijke marketingcampagnes te voeren, worden meer leads gegenereerd en kan de verkoop via dealers worden gestimuleerd.
- **Bouwen aan langdurige relaties:** Door dealers te ondersteunen in hun marketinginspanningen, ontstaat er een solide basis voor langdurige samenwerking.

Trends en ontwikkelingen in B2B dealer marketing

De B2B-markt verandert snel. De opkomst van digitale marketing, data-analyse en gepersonaliseerde benaderingen biedt nieuwe mogelijkheden om dealer marketing te optimaliseren.

Digitalisering

Digitale marketingkanalen zoals social media, SEA, SEO en e-mailmarketing zijn essentieel geworden voor het bereiken van klanten. Dealers kunnen profiteren van online tools die wij namens hun leveranciers aanbieden en hen daarmee in staat stellen om effectiever te communiceren met hun doelgroepen.

Data-analyse

Door gebruik te maken van data kunnen bedrijven en dealers betere beslissingen nemen over hun marketingstrategieën. Het analyseren van klantgedrag en verkoopdata maakt het mogelijk om gerichtere marketingcampagnes te ontwikkelen. De inzichten die we hiermee verkrijgen bieden nieuwe kansen voor de dealers.

Gepersonaliseerde marketing

Dealers verwachten steeds meer op maat gemaakte marketingmaterialen en campagnes die passen bij hun specifieke doelgroep en bij hun merk. Dit verhoogt de effectiviteit van campagnes en zorgt voor een betere klantbeleving.

Omnichannel marketing

Het combineren van online en offline marketingkanalen biedt een consistente

klantbeleving. Dit betekent dat fabrikanten en hun dealers niet alleen aanwezig moeten zijn op fysieke locaties, maar ook op sociale media, zoekmachines en via e-mail.

Strategieën voor effectieve B2B dealer marketing

Een succesvolle dealer marketingstrategie vereist een combinatie van ondersteuning, samenwerking en de inzet van digitale kanalen.

Ondersteuning van dealers

Een van de belangrijkste elementen van dealer marketing is het bieden van tools en middelen aan dealers, zoals:

- **Marketingmaterialen:** Van brochures en video's tot advertenties en social media posts.
- **Training:** Door dealers te trainen in de producten en marketingstrategieën kunnen zij beter inspelen op de behoeften van hun klanten.

Gezamenlijke marketingcampagnes

Samenwerken met dealers in gezamenlijke campagnes kan aanzienlijke voordelen opleveren:

- **Groter bereik:** Door de gecombineerde netwerken van fabrikant en dealer.
- **Kostenbesparing:** Gezamenlijke campagnes kunnen vaak kostenbesparend zijn en toch een groter bereik realiseren.
- **Versterking van de merkboodschap:** Door consistent dezelfde boodschap uit te dragen, wordt de merkidentiteit versterkt. Potentiële klanten gaan het herkennen.

Digitale tools en platformen

Het gebruik van digitale platformen is essentieel voor het succes van dealer marketing:

- **Dealerportalen:** Biedt dealers toegang tot gestandaardiseerde marketingmaterialen,

productinformatie en training.

- **CRM-systemen:** Hiermee kunnen fabrikanten de relatie met hun dealers beheren en marketingcampagnes efficiënter coördineren.
- **Analytische tools:** Voor het meten van de effectiviteit van marketingcampagnes en het verkrijgen van waardevolle klantinzichten. Denk hierbij bijvoorbeeld aan overzichtelijke 'realtime' rapportages uit GA4.

Happy Horizon's Dealer Marketing-programma

Happy Horizon biedt een op maat gemaakt dealer marketingprogramma dat fabrikanten helpt om hun dealers te ondersteunen en hun marketinginspanningen te optimaliseren. Dit programma richt zich op het verhogen van de afzet via dealers zonder dat fabrikanten rechtstreeks concurreren met hun dealer partners.

Kenmerken van het dealer marketing-programma van Happy Horizon

Gratis ondersteuning voor dealers

Dealers ontvangen marketing-ondersteuning, waaronder het aanbieden van een specifieke landingspagina of webpagina gewijd aan de fabrikant. Dealers plaatsen een link naar de website van de fabrikant, dit zorgt weer voor betere vindbaarheid.

Altijd de juiste productinformatie op de site van uw dealers. De productinformatie op dealerwebsites schiet vaak tekort, zowel in kwaliteit als kwantiteit. Daarom ondersteunen we dealers in het verbeteren van de productinformatie op hun webshops, bijvoorbeeld via een feed of aangeleverde teksten. Een koppeling met het PIM-systeem is ook mogelijk.

Gezamenlijke online marketingcampagnes

Het uitvoeren van gezamenlijke campagnes waarbij zowel de fabrikant als de dealer wordt gepromoot, bijvoorbeeld via Google Ads en social media.

E-mailmarketing

Happy Horizon biedt content aan die dealers kunnen gebruiken in hun nieuwsbrieven om klanten te informeren over nieuwe producten of aanbiedingen.

Training en kennisdeling

Regelmatige trainingen en kennisdeling om dealers te ondersteunen bij hun marketinginspanningen. Dit helpt hen om effectiever te werken met de beschikbare marketingtools.

Voordelen van het programma van Happy Horizon

- **Meer aanvragen en leads:** Door gezamenlijke marketinginspanningen wordt het aantal aanvragen en potentiële klanten vergroot.
- **Optimale online marketing:** Het programma zorgt ervoor dat de fabrikant en de dealer elkaar aanvullen in plaats van concurreren.
- **Betere klantinzichten:** Door gezamenlijke campagnes verzamelen we waardevolle klantdata, wat helpt bij het verbeteren van toekomstige marketinginspanningen.

Uitdagingen en oplossingen in B2B dealer-marketing

Communicatieproblemen

Het is belangrijk dat fabrikanten en dealers regelmatig en duidelijk met elkaar communiceren om fouten en misverstanden te voorkomen. Oplossing: Zorg voor open communicatie en duidelijke afspraken, zodat iedereen precies weet wat er van hen verwacht wordt.

Verskillende doelstellingen

Fabrikanten en dealers kunnen verschillende marketingdoelen hebben. Het is belangrijk om gezamenlijke, duidelijke doelen te stellen die beide partijen ten goede komen. Oplossing: Gezamenlijke strategische planning helpt bij het aligneren van doelstellingen. Happy Horizon helpt hierbij!

Technologische barrières

Niet alle dealers beschikken over de technologische middelen of kennis om digitale marketingtools effectief te gebruiken. Oplossing: Het bieden van training en ondersteuning zorgt ervoor dat dealers maximaal profiteren van de digitale mogelijkheden. Happy Horizon organiseert regelmatig hiervoor speciale trainingen.

Conclusie

B2B dealer marketing is essentieel voor het succes van bedrijven die afhankelijk zijn van dealers om hun producten te verkopen. Door samen te werken met **Happy Horizon**, kunnen fabrikanten niet alleen de verkoop via dealers verbeteren, maar ook de merkconsistentie en klantrelaties versterken. Het gecombineerde gebruik van strategische advisering, creatieve campagnes en digitale tools biedt een krachtige manier om dealer marketing naar een hoger niveau te tillen.



Jochem Nauw,
Account Director B2B

Benieuwd hoe dit voor jouw organisatie toepasbaar is?
Mail jochemnauw@happyhorizon.com of kijk op happyhorizon.com

**happy
horizon**

happy horizon

marketing | technology

