



• ASTROLABS

Presentation

B2B Academy Lab



Ο όμιλος μας.

ASTROLABS

Digital Communications Agency



Η μεγαλύτερη αλυσίδα Internet Café με 85 καταστήματα σε Ελλάδα, Κύπρο, Αλβανία και Ρωσία



Software House στο SportsBook Industry με έδρα στην Ελβετία



Data Feed Solutions με έδρα την Μάλτα



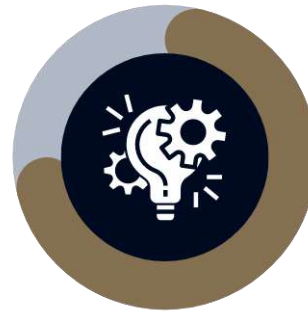
23 χρόνια



1469 πελάτες



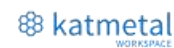
3615 έργα



8 χώρες



Πελατολόγιο



Τι είναι το B2B Digital Marketing

The background of the slide features a dark blue, circular graphic. Inside this circle, a pair of hands is shown holding a glowing, light blue icon of a person in a business suit. Surrounding this central icon are several other, smaller, dimmer icons of people in business attire, creating a sense of a network or community. The overall aesthetic is professional and tech-oriented.

Το B2B Digital Marketing αφορά όλες τις εξειδικευμένες στρατηγικές που σχεδιάζονται για εταιρίες B2B προκειμένου να πετύχουν τους στόχους τους.

Στόχοι του B2B Digital Marketing



- Αύξηση της αναγνωρισιμότητας της εταιρίας (Brand awareness)
- Δημιουργία εξειδικευμένων δυνητικών πελατών (Lead Generation)
- Προώθηση της αφοσίωσης των πελατών (Customer Loyalty)
- Βελτίωση της διατήρησης πελατών (Customer Retention)

B2B Vs B2C

Στόχοι B2B Οι πελάτες επικεντρώνονται στην απόδοση επένδυσης, την αποτελεσματικότητα και την τεχνογνωσία

Κίνητρα B2B Οι πελάτες οδηγούνται από τη λογική και τα οικονομικά κίνητρα

Οδηγοί B2B Οι πελάτες θέλουν να εκπαιδεύονται

Διαδικασία πώλησης B2B Οι πελάτες θέλουν να έρθουν σε επαφή με πωλητές – account managers

Άτομα εμπλοκής B2B Οι πελάτες συχνά επικοινωνούν με decision makers ή συμμετέχουν πολλοί στην απόφαση

Σκοπός αγοράς B2B Οι πελάτες πραγματοποιούν αγορές για μακροπρόθεσμες λύσεις, με αποτέλεσμα μεγαλύτερο κύκλο πωλήσεων, μεγαλύτερα συμβόλαια και μακροβιότερες σχέσεις

B2C Οι πελάτες αναζητούν προσφορές και ψυχαγωγία

B2C Οι πελάτες οδηγούνται από το συναίσθημα

B2C Οι πελάτες επιθυμούν την εκπαίδευση αλλά δεν παίζει σημαντικό ρόλο στην απόφαση

B2C Οι πελάτες προτιμούν να αγοράζουν απευθείας

B2C Οι πελάτες συνήθως αποφασίζουν μόνοι τους

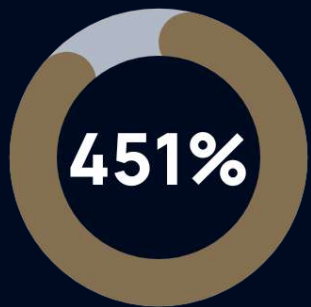
B2C Οι πελάτες συνήθως δεν επιθυμούν μακροχρόνιες σχέσεις με τον πωλητή.



To B2B Digital Marketing άλλαξε

Τα Marketing Automations έχουν αλλάξει το lead generation

Η χρήση marketing automation βοηθάει στη βελτιστοποίηση του αγοραστικού ταξιδιού των καταναλωτών και στην διατήρηση της επικοινωνίας με τους πελάτες γρήγορα και αποδοτικά.



Η χρήση marketing automation software μπορεί να αυξήσει την προσέγγιση ποιοτικών δυνητικών πελατών κατά 451%



Οι δυνητικοί πελάτες είναι 9x φορές πιο πιθανό να μετατραπούν σε πελάτες εάν η επιχείρηση τους επαναπροσεγγίσει μέσα σε 5 λεπτά

Η χρήση των Social Media εταιρείες άλλαξε



Το 80% των B2B εταιρειών παγκοσμίως
χρησιμοποιούν content marketing για την
προσέγγιση νέων πελατών.



Το 95% των B2B υπεύθυνων Marketing χρησιμοποίησαν
το LinkedIn το 2023, μετατρέποντας το στο καλύτερο
B2B social media channel.

ό τις B2B

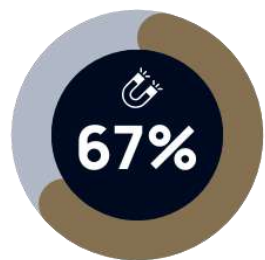
750 ΕΚ.

Επαγγελματίες

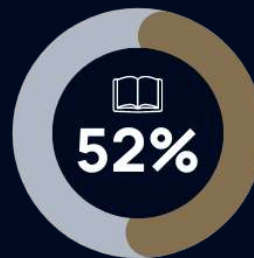
4/5

Decision Makers

Η χρήση του Blogging άλλαξε



Οι B2B εταιρείες που γράφουν εξειδικευμένα blogs αποκτούν 67% περισσότερα leads



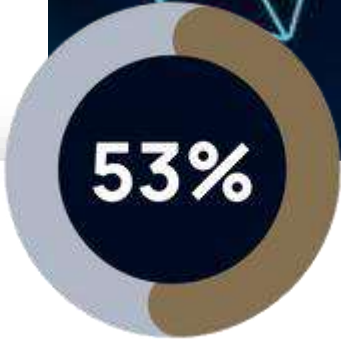
Τα blogs με εκπαιδευτικό περιεχόμενο αποκτούν 52% περισσότερη οργανική επισκεψιμότητα

To Mail Marketing εξελίχθηκε



50%

Το 50% των B2B εταιρειών πιστεύουν ότι είναι το πιο αποδοτικό κανάλι για την προσέγγιση πελατών, ενώ ακριβώς επόμενο είναι το SEO



53%

Το 53% των B2B εταιρειών πιστεύουν ότι το email marketing είναι το πιο αποδοτικό για cold audiences



130%

Μόνο το 20% των Ελληνικών B2B εταιρειών κατηγοριοποιούν τις λίστες email, αλλά όταν τις κατηγοριοποιούν το ROI αυξάνεται στο 130%

Πλέον μιλάμε για B2B Growth Marketing

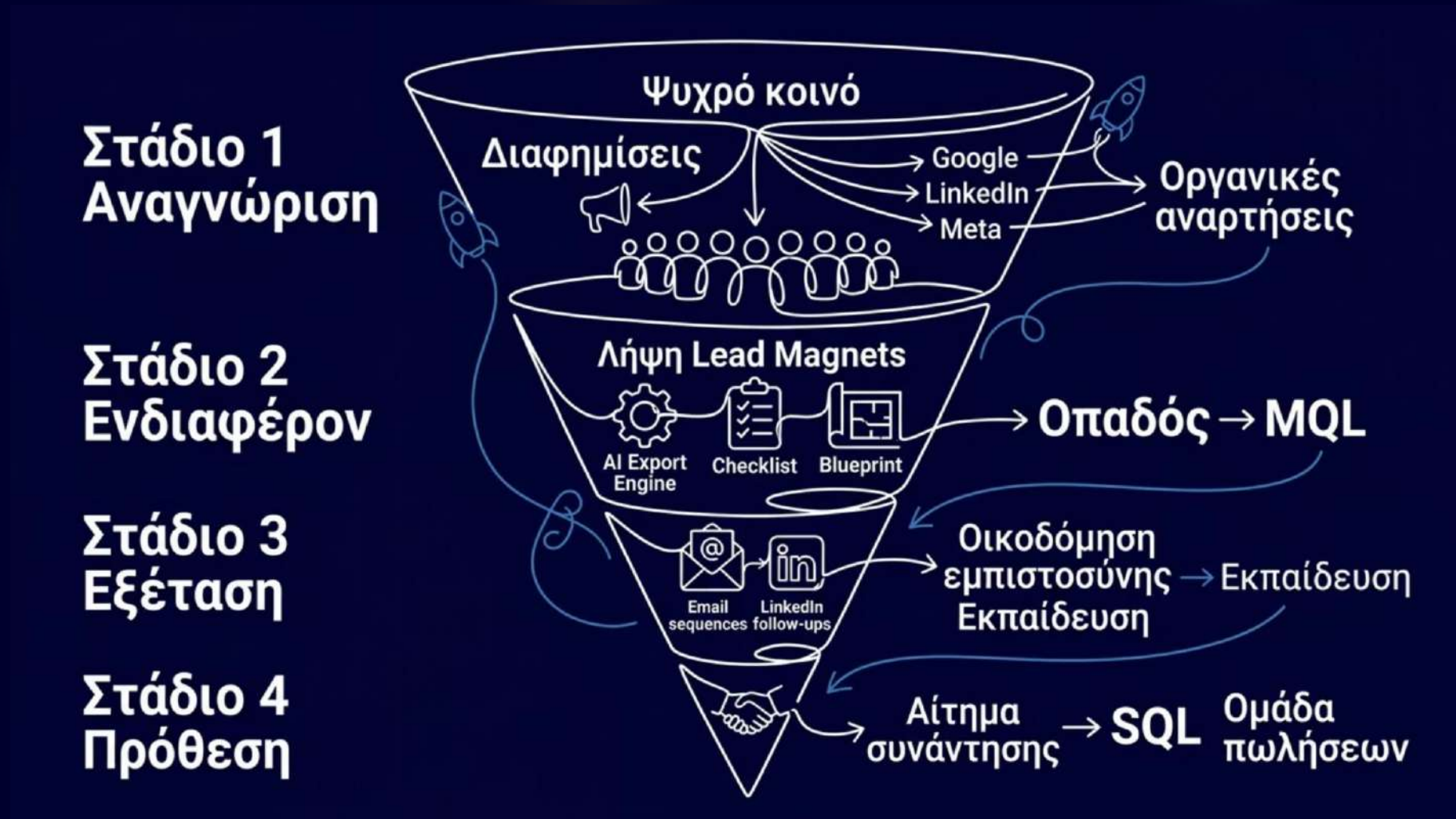


Digital Marketing vs. B2B Growth Marketing

	TRADITIONAL	DIGITAL	B2B GROWTH
Attract New clients	Cold Calls Door to Door Conventions	Paid Advertising SEO	Inbound Marketing Outbound Marketing Paid Lead Generation Account Based Marketing
Engage with & nurture earned leads	Phone calls Speaking Engagements	Social Media Management Mail Marketing Blogging	Inbound Marketing Lead Nurture
Delight & retain ongoing customers	Brand Events Face to Face Meetings	Remarketing Ads Social Media Management Mail Marketing	Customer Retention

Το AstroLabs Growth Funnel

Από την πρώτη επαφή έως το κλείσιμο της πώλησης, κάθε στάδιο του funnel έχει συγκεκριμένες ενέργειες, εργαλεία και μετρήσεις. Τίποτα δεν αφήνεται στην τύχη.



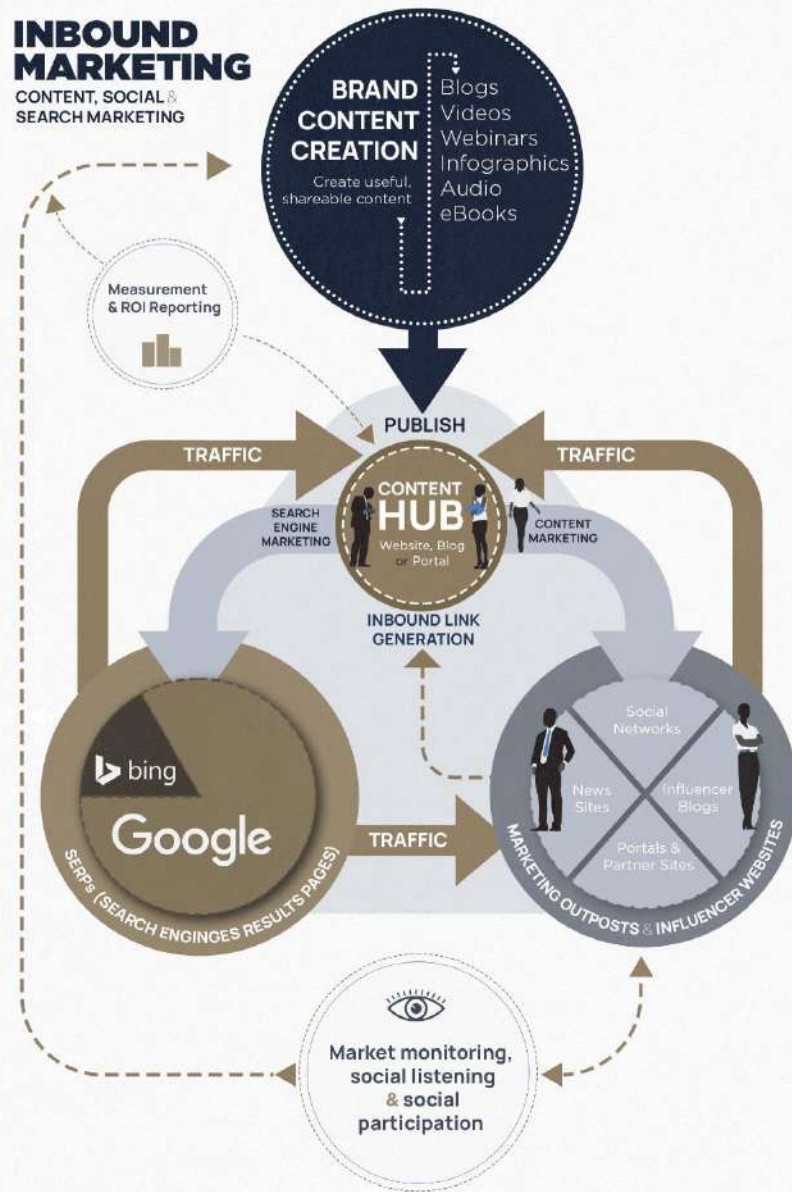
Κάθε μετάβαση μεταξύ σταδίων παρακολουθείται αυτόματα από το HubSpot, επιτρέποντας real-time αναφορές και άμεση παρέμβαση όπου υπάρχει απώλεια.

B2B Growth Marketing Strategies



INBOUND MARKETING

CONTENT, SOCIAL &
SEARCH MARKETING



Inbound Marketing

Προσέγγιση στοχευμένου κοινού μέσω της δημιουργίας στοχευμένου περιεχομένου

Οι δυνητικοί πελάτες είναι αυτοί που αναζητούν τις λύσεις και προσεγγίζουν επιχειρήσεις που μπορεί να τους τις προσφέρουν.

Outbound Marketing

Google Ads

Search & Display Ads με το κατάλληλο μήνυμα την κατάλληλη στιγμή στο δίκτυο της Google



Social Ads

Προσέγγιση στοχευμένου κοινού στα social media με τη χρήση καμπανιών περιεχομένου υψηλού ενδιαφέροντος



Email Marketing

Χτίσιμο mailing λιστών με συγκεκριμένη κατηγοριοποίηση και αποστολή εξατομικευμένων mail



Social Selling

Η νέα εποχή "πωλήσεων" στα social media. Προσεγγίζουμε τους B2B Decision Makers και υψηλόβαθμα στελέχη εταιρειών ώστε να δημιουργήσουμε μαζί τους σχέσεις που να προσφέρουν αξία.

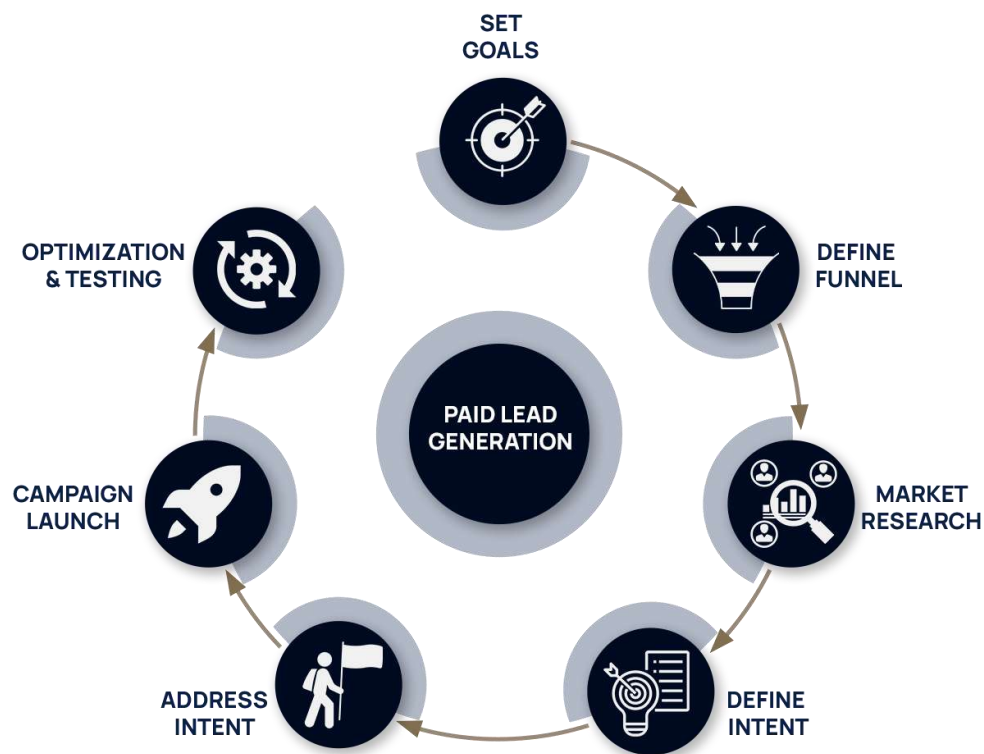


Η διαδικασία εύρεσης & διάδρασης με νέο πελατολόγιο που ταιριάζει στο ιδανικό προφίλ πελάτη σας

Το Outbound θα τοποθετήσει το μήνυμα της εκάστοτε εταιρείας στα σωστά κανάλια, μπροστά στο σωστό κοινό με αποτελεσματικότητα και καλά ποσοστά επιστροφής επένδυσης.

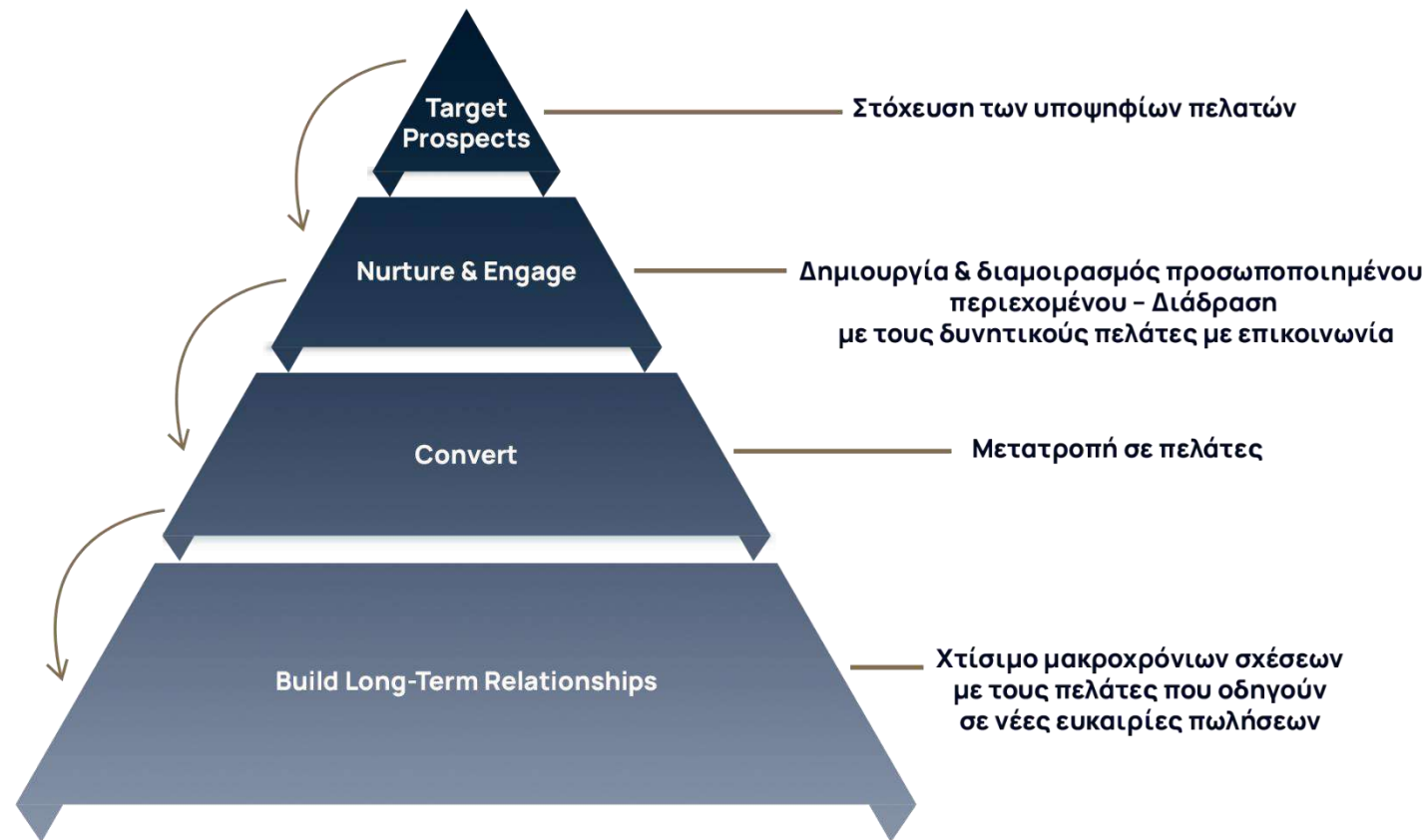
Paid Lead Generation

Διοχέτευση εξειδικευμένων μηνυμάτων σε
δυναμικό πελατολόγιο με στόχο την
μετατροπή



- **Landing Page:** Υλοποίηση εξειδικευμένων landing pages
- **Google Ads:** Εμφάνιση της επιχείρησης σε κοινό που έχει εκδηλώσει ενδιαφέρον για συγκεκριμένες υπηρεσίες και προϊόντα.
- **Social Ads:** Προσέγγιση στοχευμένου κοινού το οποίο έχει εκδηλώσει ενδιαφέρον για τα προϊόντα ή τις υπηρεσίες της εκάστοτε επιχείρησης.
- **Lead Form Extensions:** οι πλατφόρμες διαφήμισης δίνουν την δυνατότητα δημιουργίας λεπτομερών φορμών εκδήλωσης ενδιαφέροντος, απευθείας στη διαφήμιση

Account Based Marketing



ABM στρατηγικές για εξειδικευμένη
στόχευση μεγάλων λογαριασμών
(πελατών)

Οφέλη μιας στρατηγικής ABM:

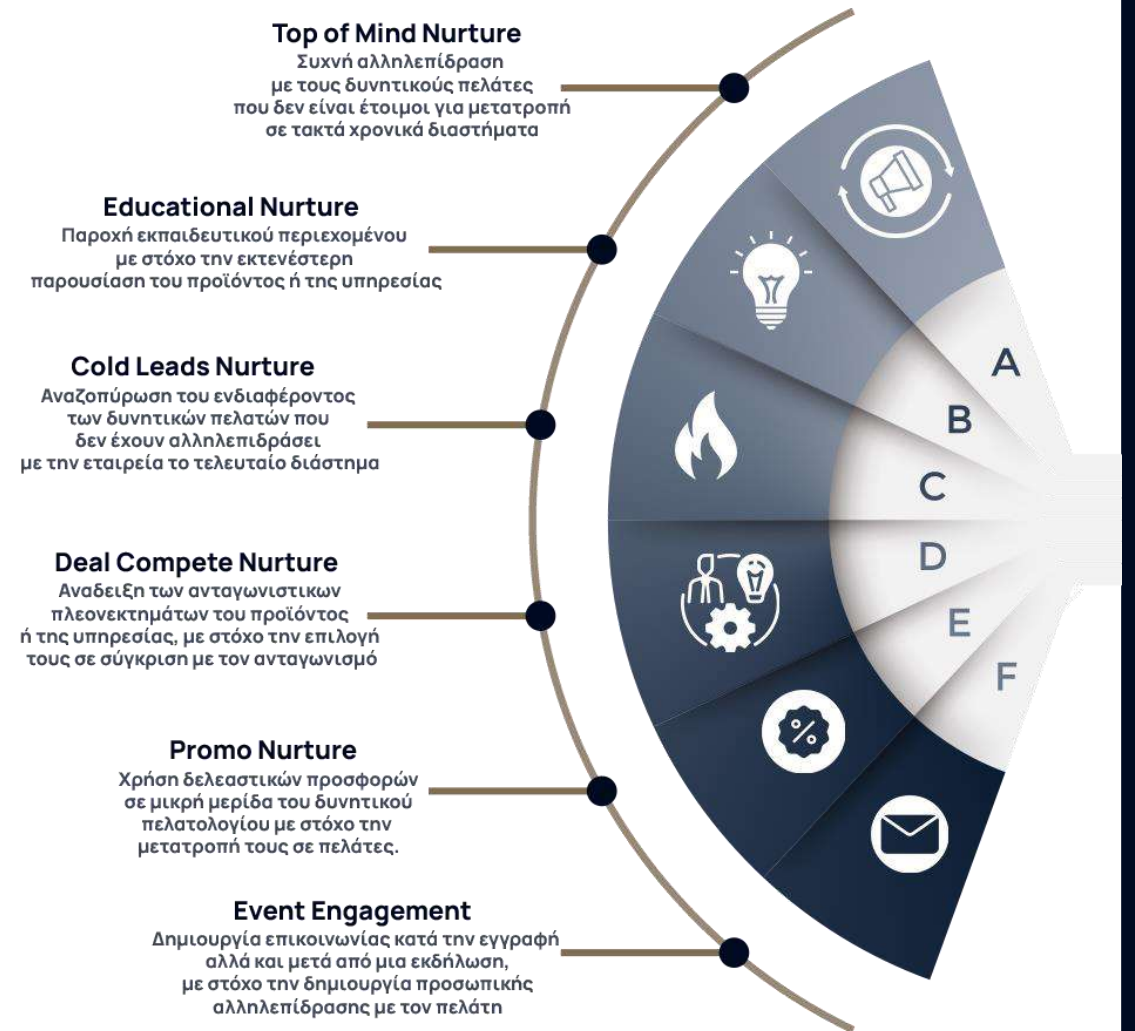
- Ευθυγράμμιση των τμημάτων πωλήσεων και μάρκετινγκ
- Συντομότερος κύκλος πωλήσεων
- Καθαρή απόδοση επένδυσης (ROI)
- Λιγότεροι σπαταλημένοι πόροι
- Καλύτερη εμπειρία πελατών

Lead Nurture

Η διαδικασία καλλιέργειας της σχέσης επιχείρησης - δυνητικών πελατών με σκοπό την μετατροπή τους σε αγοραστές.

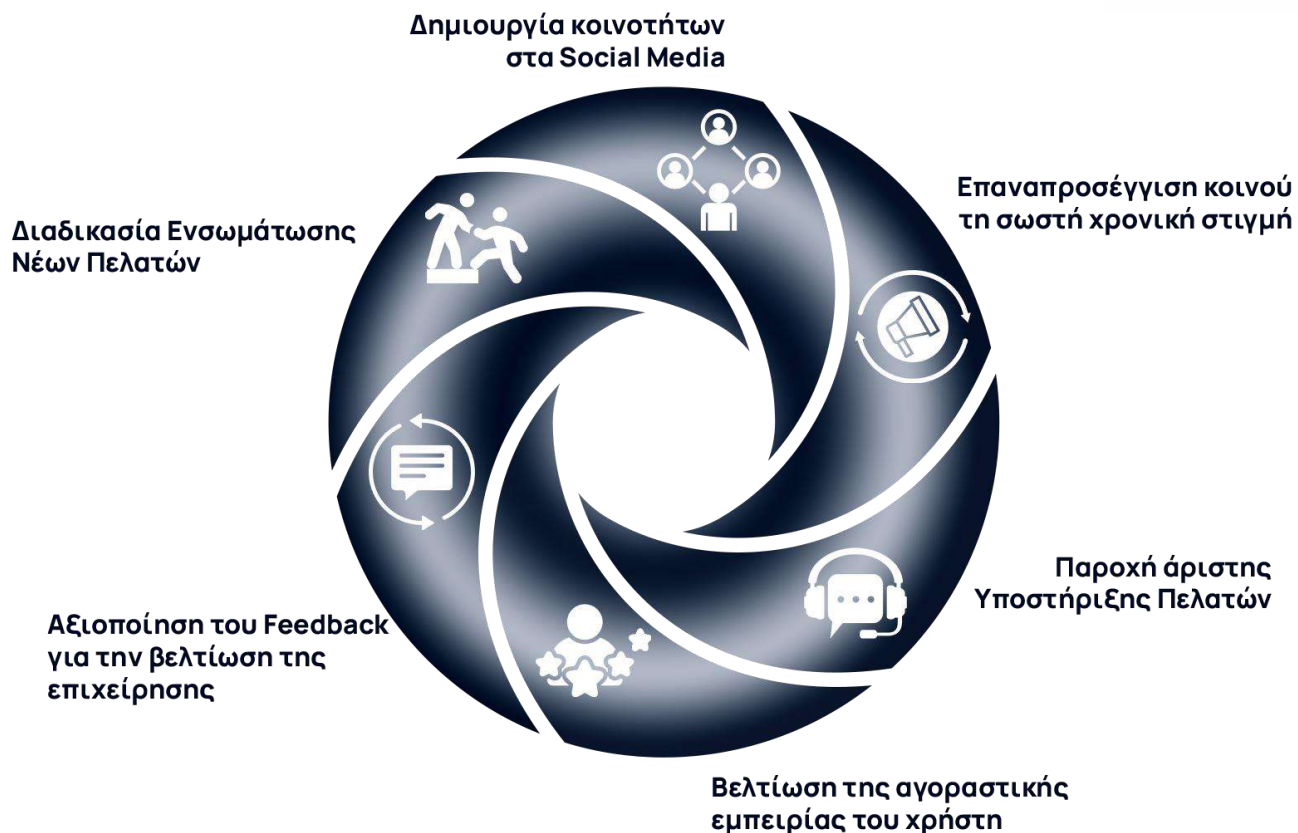
Περιλαμβάνει:

- Εκπαίδευση και ενημέρωση πελατών
- Κατανόηση των αναγκών και των επιθυμιών των πελατών
- Την καθοδήγηση του πελάτη για να λάβει τη σωστή απόφαση
- Καλλιέργεια εμπιστοσύνης προς την εταιρεία



Lead Retention

Η μετατροπή των καινούργιων πελατών σε επαναλαμβανόμενους και η μεγιστοποίηση της αξίας διάρκειας ζωής πελάτη



- Είναι **6 έως 7 φορές πιο φθηνό** από την **προσέλκυση νέων πελατών** και μπορεί να αυξήσει τα έσοδα της εταιρείας κατά **25-95%**
- Οι πιστοί πελάτες έχουν **23% περισσότερες πιθανότητες να αγοράσουν** προϊόντα ή υπηρεσίες μεγαλύτερης αξίας, από τον μέσο νέο πελάτη
- το **60%** των πιστών και ευχαριστημένων πελατών μοιράζονται, επαινούν και **παραπέμπουν μια εταιρεία στους φίλους και την οικογένειά τους**

Εργαλεία



Και κάτι τελευταίο...

“

”

Don't try to get
Tomorrow's customers
using, Yesterday's tools



ASTROLABS



Σας Ευχαριστούμε.
