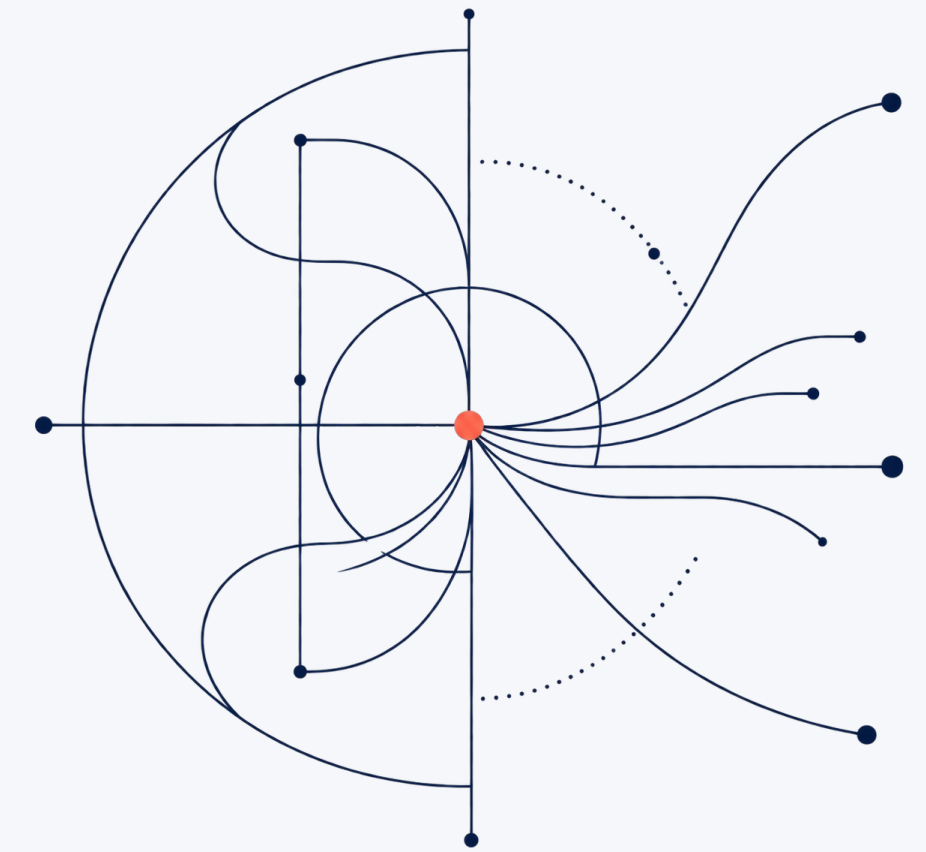
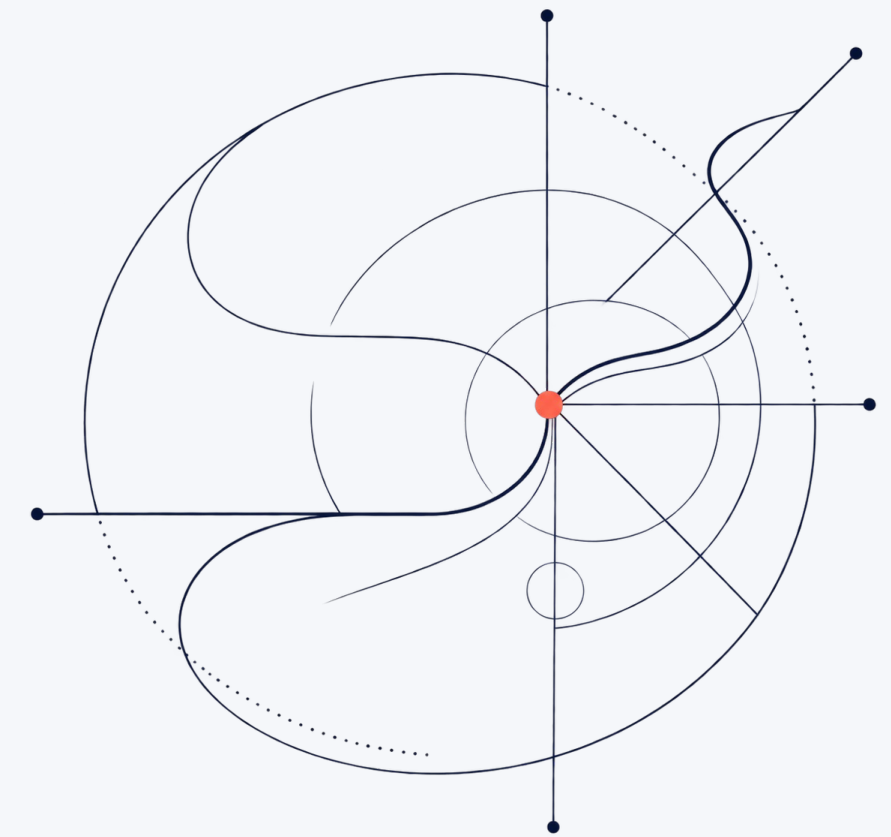


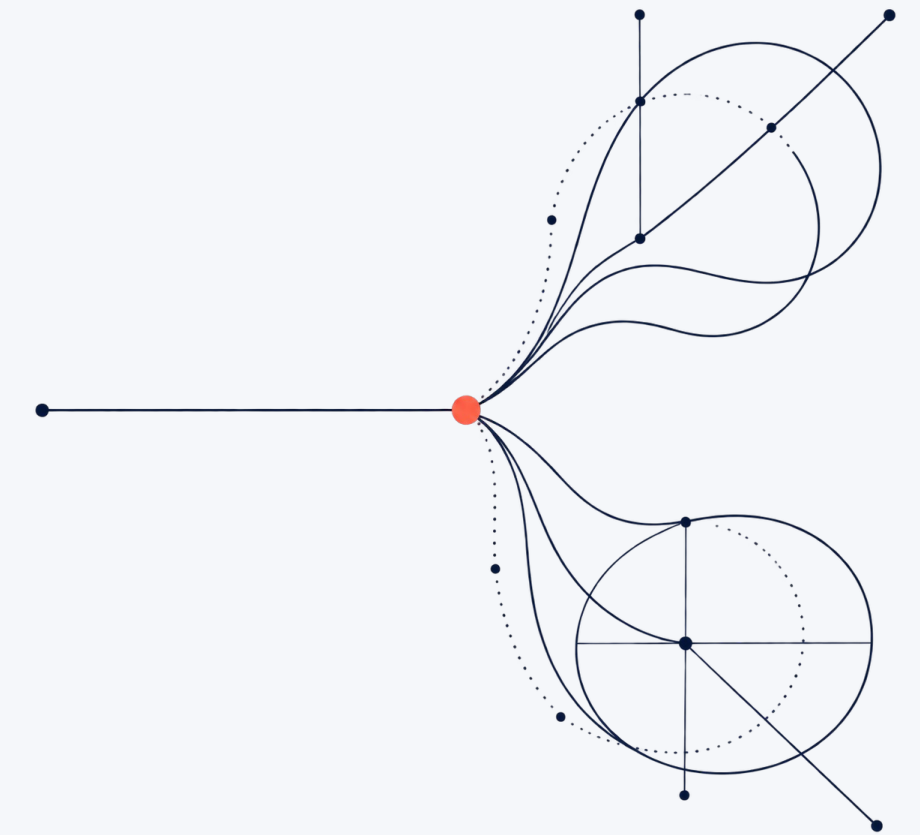
**CONTENT IST KEIN  
MARKETING MEHR.  
CONTENT IST  
INFRASTRUKTUR.**



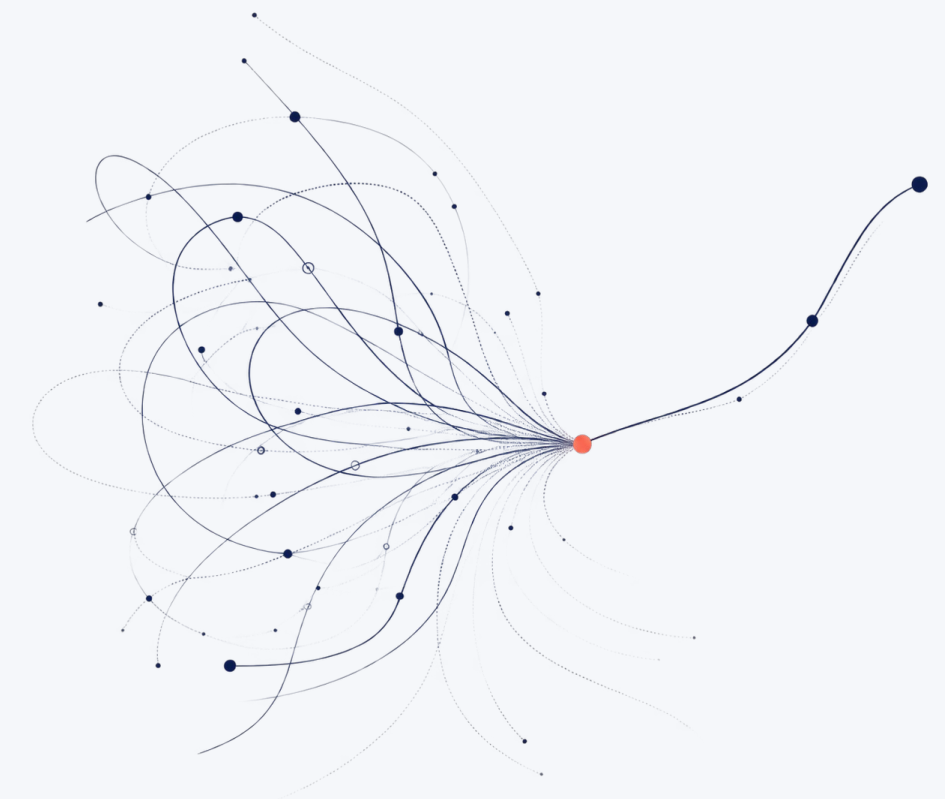
**61 % DER B2B-ENTSCHEIDENDEN  
BEVORZUGEN EINEN KAUFPROZESS  
OHNE DIREKTEN  
VERTRIEBSKONTAKT.  
WENN VERTRIEB NICHT IM RAUM IST,  
MUSS CONTENT SEINEN JOB  
MACHEN.**



**69 %** ERLEBEN WIDERSPRÜCHE  
ZWISCHEN WEBSITE UND  
VERTRIEB.  
DAS IST KEIN TEXTFEHLER.  
DAS IST EIN LECK  
**IN DER INFRASTRUKTUR.**



**73 % DER B2B-ENTSCHEIDENDEN  
MEIDEN UNTERNEHMEN MIT  
IRRELEVANTER ANSPRACHE.  
MEHR CONTENT IST ALSO  
KEINE STRATEGIE.  
MEHR RELEVANZ SCHON.**

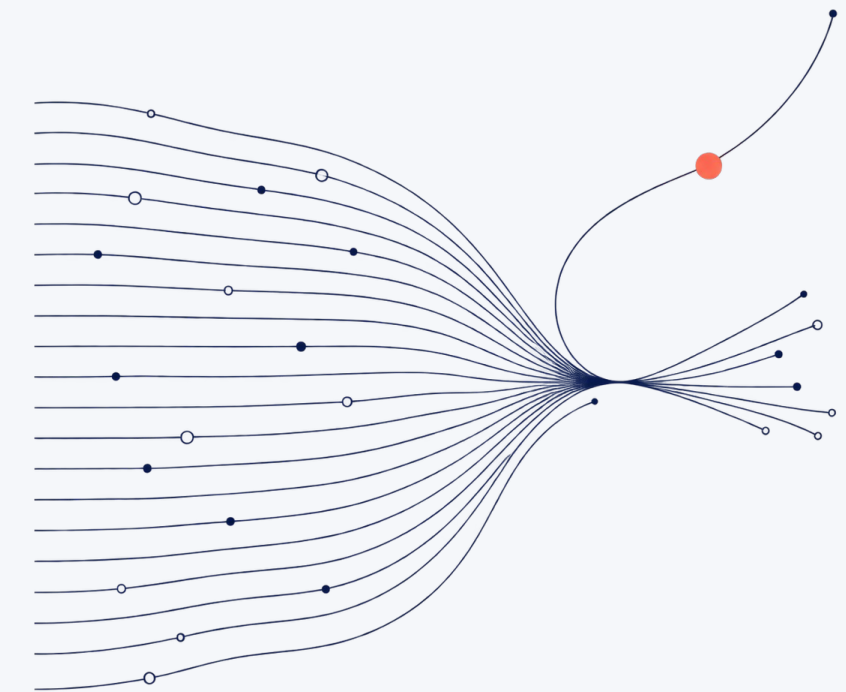


**MEHR ALS 40 % DER B2B-DEALS  
STOCKEN DURCH UNEINIGKEIT  
IN DER ENTSCHEIDUNGSGRUPPE.  
GUTER CONTENT SORGT DAFÜR,  
DASS NICHT ALLE ÜBER  
ETWAS ANDERES REDEN.**





**60 % DER STILLEN  
MITENTSCHEIDENDEN LEGEN WERT  
AUF EINEN EIGENSTÄNDIGEN STIL.  
WER AUSSIEHT WIE ALLE,  
DARF SICH ÜBER AUSTAUSCHBARE  
WIRKUNG NICHT WUNDERN.**



**DIE KI IST HEUTE OFT  
DER STARTPUNKT  
DER B2B-SUCHE.  
VERALTETER CONTENT LIEFERT  
IHR  
NUR SCHNELLER  
DIE FALSCHER ANTWORT.**



**DIESELBE INFORMATION  
MUSS NICHT FÜNFMAL  
NEU GETEXTET WERDEN.  
SIE MUSS EINMAL RICHTIG  
GEPFLEGT UND ÜBERALL  
AUSGESPIELT WERDEN.**





**CONTENT, DER WEBSITE,  
VERTRIEB UND KI  
VERSORGT,  
IST KEIN MATERIAL.  
ER IST BETRIEBSSYSTEM.**

CONTENT-SYSTEM ENTWICKELN → [m.claessen@pms-werbeagentur.de](mailto:m.claessen@pms-werbeagentur.de)

