



# Digitale Laufkundschaft für sich begeistern

**Frank Rehme**

Attendorn, 19. Januar 2024

**gmvteam**  
Die Ergebnismanufaktur



**gmvteam**  
Geschäftsführer

**METRO**  
vormals Head of  
Innovation

**KI**  
**Spitzencluster**  
**Handel**  
Konsortialführer

**Stadtlabore**  
**für**  
**Deutschland**  
Projektentwickler

**Zukunft des**  
**Einkaufens**  
Geschäftsführer  
Autor  
Podcaster

**Mittelstand-**  
**Digital**  
**Zentrum**  
**Handel**  
Geschäftsführer





*L.M.*



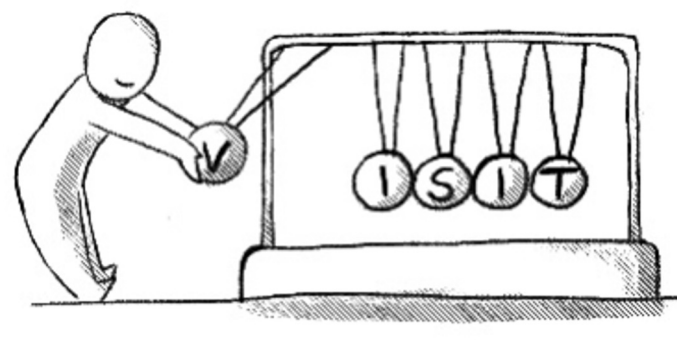
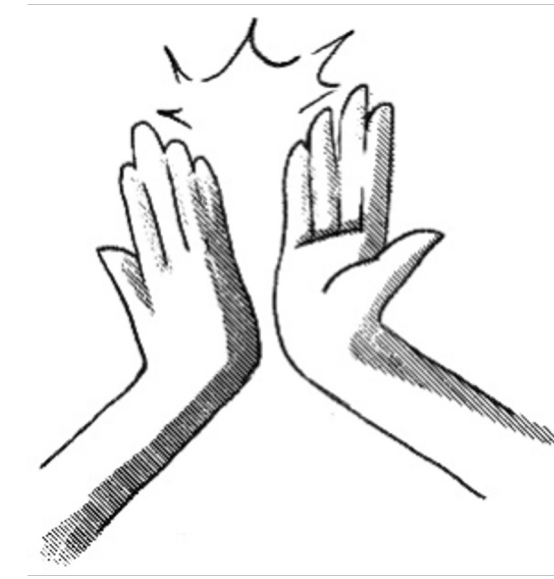
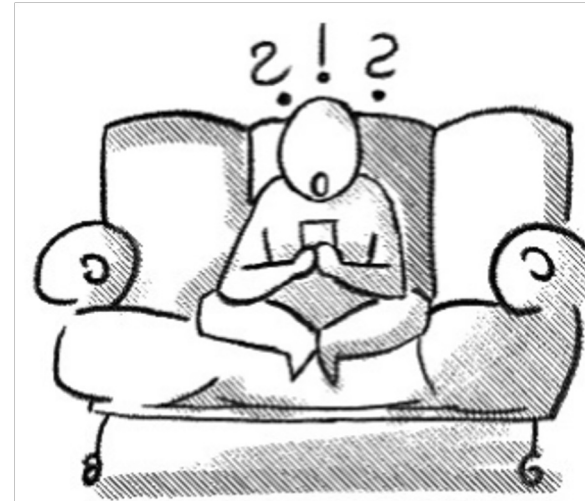
# Die Shopper-Journey

ANALOG

ZIEL:  
Begeisterter  
Shopper

Angebot

Informations-  
suche



Besuchsimpuls

Aufenthalt

Bindung

DIGITAL



**Keiner von uns kämpft um  
Umsatz**



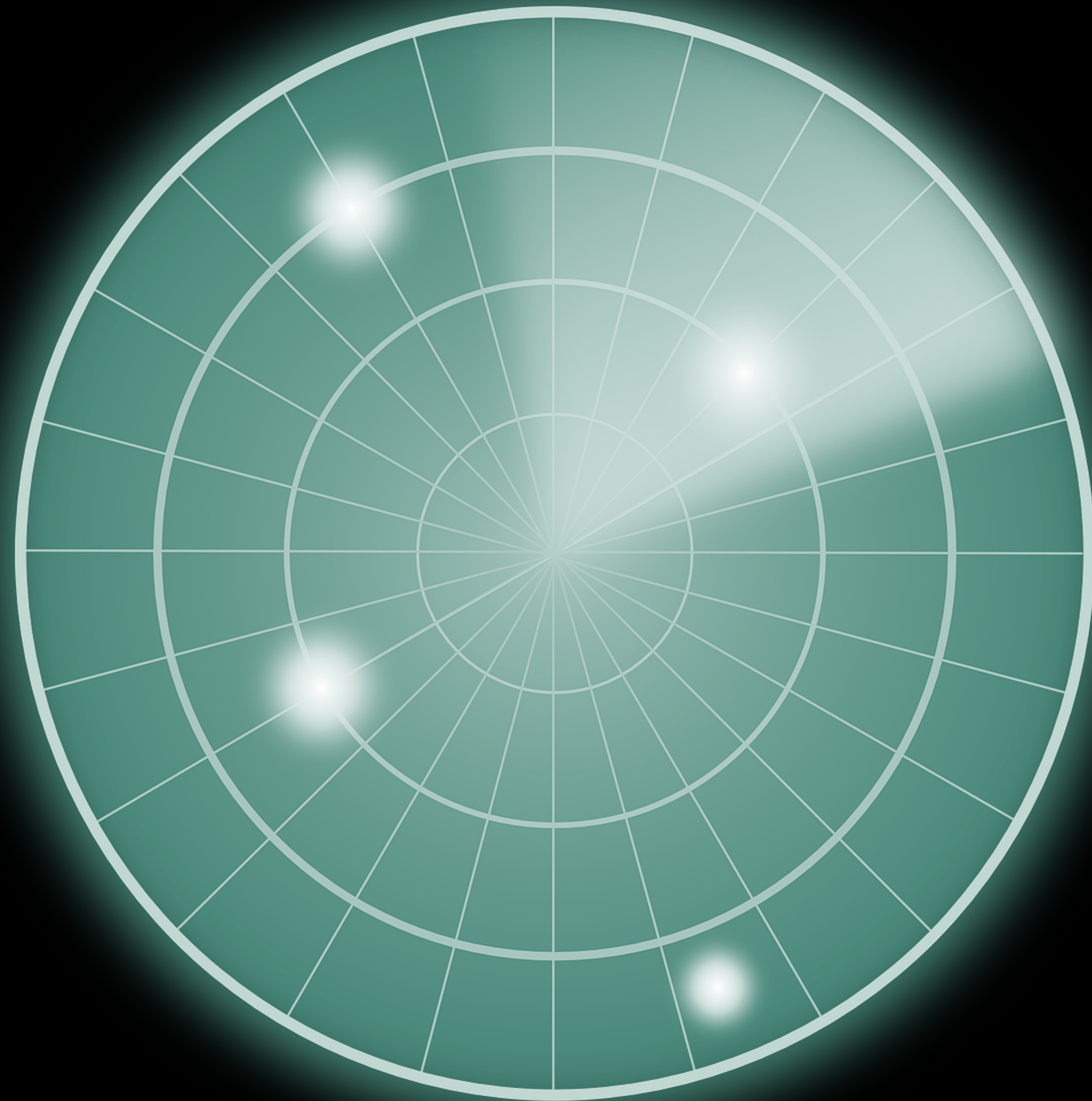
**Wir kämpfen um  
Aufmerksamkeit!**





**Unsere Aufmerksamkeits-Wettbewerber**





**Wir brauchen  
einen Platz auf  
dem Radarschirm  
der Menschen**





**Der Baukasten, um digitale  
Laufkundschaft zu gewinnen**



# Was ist die digitale Laufkundschaft überhaupt?







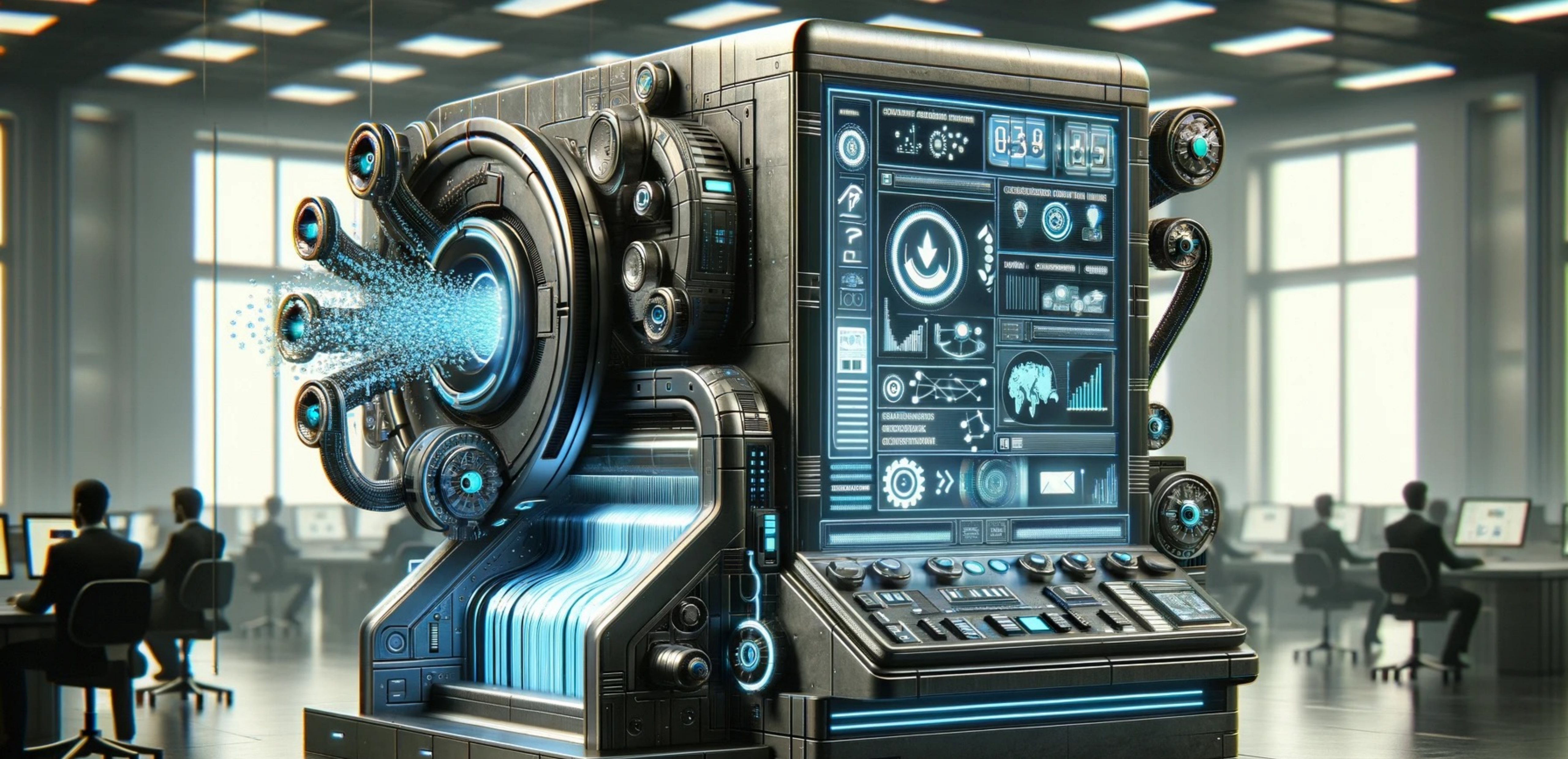
Kein Unternehmen kann sich im B2C Umfeld erlauben, die Kunden nicht digital anzusprechen.





**Im B2B Umfeld machen wir das selten!**





**Wie generiert ihr die digitalen Leads?**





**Digitale Leadgenerierung  
ist wie eine 365 Tage / 24x7 Messe**



# Digitale Messe #1



Vertrieblers Liebling, weil:

630 Millionen User

4 von 5 sind Entscheider

Portfolio: Kampagnen, NL, Ads.



# Was macht Eure Community?

## LinkedIn Check der gesamten Teilnehmer





A dynamic illustration of a track and field race. In the foreground, several male runners in athletic gear are captured in mid-stride, competing for the lead. The track is a reddish-brown color with white lane markings. In the background, a large, dense crowd of spectators fills the stands, watching the race. The scene is set in a stadium with a green field visible in the distance. The overall atmosphere is one of intense competition and excitement.

Holt Euch die  
Kunden des  
Wettbewerbs

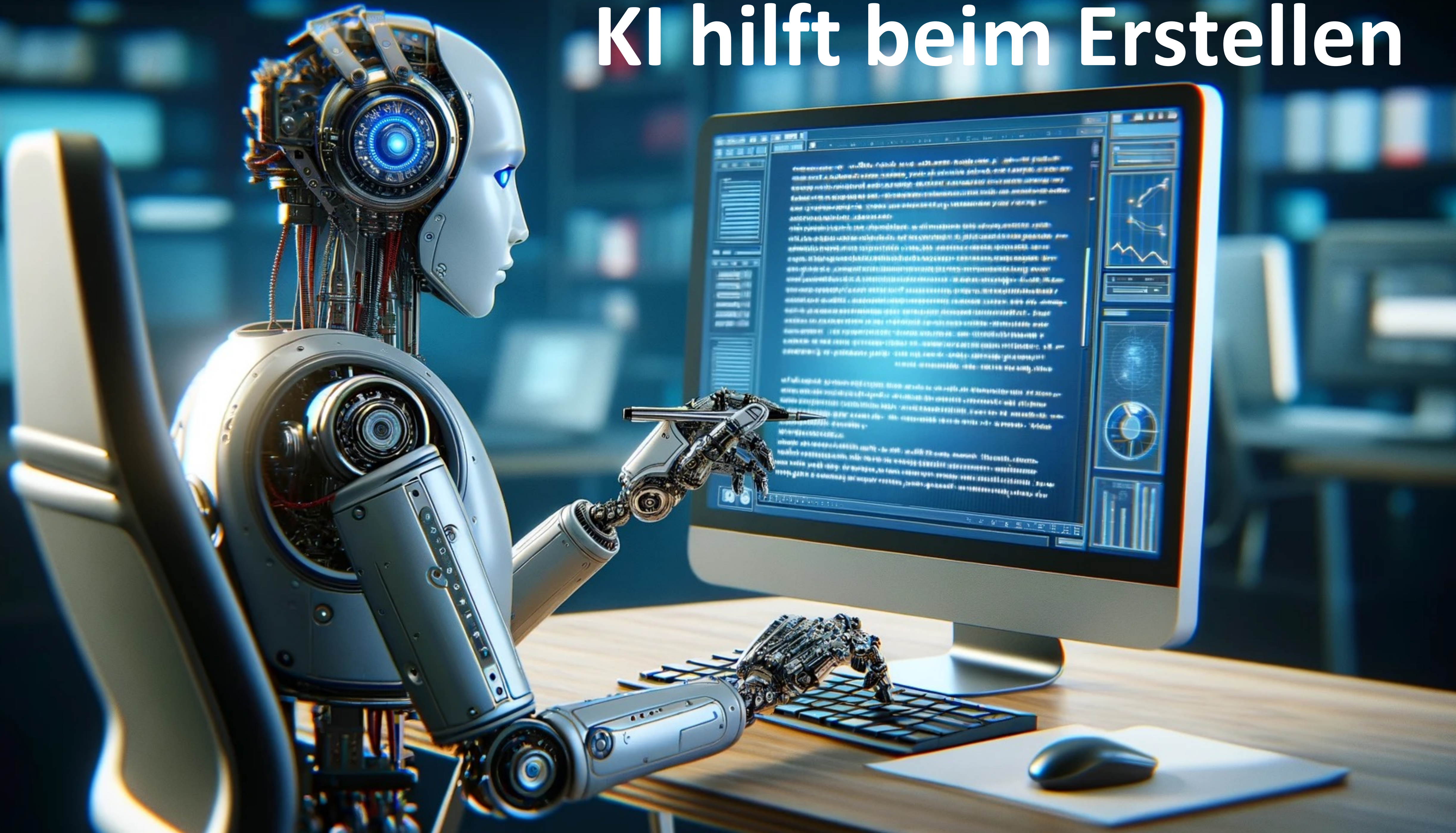


Was hindert Euch?





# KI hilft beim Erstellen





# Immer hilfreich: Unterstützender Content

Podcast

Youtube

Blog







# B2B ist Beziehungsmanagement...



# ...das auch digital gelebt werden muss





KONTAKT

**FRANK REHME**

**gmvteam**  
Die Ergebnismanufaktur

Tel. +49.160.947 059 75  
[frank.rehme@gmvteam.de](mailto:frank.rehme@gmvteam.de)  
[www.frank-rehme.de](http://www.frank-rehme.de)