

Seriöse Anbieter schnell erkennen: Diese 5 Kriterien zeichnen eine vertrauensvolle B2B-Plattform aus

Hamburg, 06. Juli 2021 – Vertrauen und Transparenz sind für den Handel essentiell: Nur wenn sich Geschäftspartner aufeinander verlassen können, kommt es zu einem Kaufabschluss. Das gilt nicht nur für den stationären Handel vor der Haustür, sondern auch für online B2B-Plattformen. Sebastian Keller, Vice President Product bei Visible, erklärt, woran Einkäufer einen seriösen B2B-Marktplatz erkennen und wie sich B2B-Plattformen vertrauenswürdig und transparent präsentieren.

1. Guter Kundenservice schafft Vertrauen

Kunden erwarten eine kompetente und persönliche Beratung, wenn sie zum Beispiel den Schuhverkäufer um die Ecke besuchen. Gleiches gilt für den Online-B2B-Markt: Ein professioneller und rund um die Uhr erreichbarer Kundenservice bindet langfristig Kunden und schafft durch persönliche Beratung Vertrauen. Eine seriöse B2B-Plattform zeichnet sich durch mehrere Kontaktmöglichkeiten aus und meldet sich schnell zurück. Auf keinen Fall fehlen sollte die Angabe der Telefonnummer und der E-Mail-Adresse. Wichtig ist, dass Kunden eine zuverlässige Anlaufstelle geboten wird, die sie bei Problemen und Fragen kontaktieren können und die ihnen beratend zur Seite steht.

2. Transparenz erhöht die Glaubwürdigkeit

Damit Kunden sich schnell auf einer B2B-Plattform mit Blick auf ihr gewünschtes Produkt orientieren können, sollten möglichst viele Daten über die potenziellen Anbieter transparent gemacht werden. Visible veröffentlicht beispielsweise auf Wunsch die Finanzkennzahlen der Unternehmen, die ihre Produkte auf wlw anbieten. Denn: Die Bilanz- und Finanzdaten sind für Einkäufer ein wichtiges Entscheidungskriterium. Sie geben Aufschluss über die Vertrauenswürdigkeit und Wirtschaftlichkeit der Geschäftspartner. Auch die Möglichkeit, Bewertungen über die jeweiligen Verkäufer abzugeben und sichtbar zu machen, ist hilfreich. Eine gute Reputation erhöht bei potenziellen Käufern das Vertrauen und stärkt die eigene Glaubwürdigkeit.

3. Auf Nummer sicher gehen mit etablierten B2B-Marktplätzen und -Plattformen

Neue Unternehmen am B2B-Markt tun sich häufig schwer bei dem Versuch, sich einen Überblick über seriöse Anbieter zu verschaffen. Kompetente B2B-Plattformen haben in der Regel eine bessere Reputation und viel mehr Erfahrung als zum Beispiel noch junge Start-ups. Käufer erkennen sie an bestimmten Kennzahlen, zum Beispiel an der Anzahl der registrierten Unternehmen auf der Plattform oder an monatlichen Suchanfragen. Um ihren Ruf und die Qualität der Mitglieder zu erhalten, durchlaufen bei etablierten B2B-Plattformen die Anbieter außerdem in der Regel einen strengen Verifizierungsprozess. Dieser dient dazu, die Authentizität der Mitglieder sowie aller von ihnen angegebenen persönlichen Daten sicherzustellen. Zudem veröffentlichen seriöse B2B-Anbieter häufig eigene Referenzen über die Zusammenarbeit mit renommierten Unternehmen.

4. Vertrauensvolle B2B-Plattformen setzen auf Zertifikate und Siegel

Um den Kunden ein Höchstmaß an Qualität für ihre gesuchten Produkte zu liefern, setzen seriöse B2B-Plattformen auf die Sichtbarkeit von Zertifikaten der Verkäufer, die sie auf ihren Profilen einbinden können. Damit belegen sie, dass sie Normen in Bezug auf beispielsweise Qualität, Daten-, Arbeits- oder Transportsicherheit, Energiemanagement, Umwelt und Compliance einhalten. Aber: Langanhaltende Wirkung entwickeln nur Siegel und Zertifikate, die in regelmäßigen Intervallen vergeben werden. Denn die müssen sich Unternehmen durch meist kostenpflichtige Prüfungen beziehungsweise Audits stets aufs Neue verdienen. Die Siegel sollten also vor einem Kauf gründlich auf ihre Aussagekraft geprüft werden. Aber nicht nur die Unternehmen selbst, sondern auch die jeweilige B2B-Plattform schafft mehr Transparenz über die eigene Leistungsfähigkeit durch externe Siegel. So setzt Visible beispielsweise auf das Bewertungszertifikat von eKomi und macht Kundenbewertungen und Erfahrungen damit für alle transparent. Zudem sind beide Plattformen des Anbieters mit dem BME-Gütesiegel „Anbietersuche“ des Bundesverbands Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e.V. (BME) prämiert.

5. Professioneller Auftritt: Der erste Eindruck entscheidet

Wie so oft bei der Wahl eines bestimmten Produkts entscheidet auch bei einer B2B-Plattform oft der erste Eindruck. Ein professioneller Anbieter bildet alle relevanten Informationen wie das Leistungsspektrum oder die Anzahl der registrierten Nutzer auf der Website ab. Das empfiehlt sich auch für die Unternehmensprofile auf der jeweiligen Plattform. Eine gute Übersicht macht es professionellen Einkäufern leichter, einzelne Anbieter zu vergleichen. Die Profile sollten mindestens so gut gepflegt werden wie die eigene Firmenwebsite. Auch wenn es fast selbstverständlich ist: Unübersichtliche Seiten, widersprüchliche oder versteckte Informationen und Rechtschreibfehler schrecken Käufer im schlimmsten Fall sofort ab. Das Layout sollte passend zur Branche und den Produkten sein. Immer wichtiger sind zudem professionelle Produktbilder und -videos sowie z. B. Fotos vom Standort oder dem Management.

Pressekontakt

Visible GmbH
Carsten Brandt
ABC-Strasse 21
20354 Hamburg
+49 40 2 54 40-131
carsten.brandt@visible.com

Pressekontakt

achtung!
Ingrid Lisica
Straßenbahnring 3
20251 Hamburg
+49 40 45 02 10-737
visible@achtung.de

Über Visible

Visible unterstützt den industriellen Mittelstand, Produkte und Dienstleistungen für Einkäufer international zugänglich zu machen. Als speziell auf Geschäftskunden zugeschnittene Verbindung aus eigenen B2B-Plattformen und Online-Marketing-Services wie zum Beispiel Google Ads und Retargeting bietet das Unternehmen ein breit gefächertes digitales Portfolio zur Reichweiten-Steigerung im Internet.

Zu den von der Visible GmbH betriebenen Plattformen gehören wlw („Wer liefert was“), heute die führende B2B-Plattform in der D-A-CH-Region mit rund 620.000 registrierten Firmen, sowie die europäische B2B-Plattform EUROPAGES, auf der rund 3 Millionen Firmen registriert sind. Zusammen erreichen die Plattformen monatlich über 4 Millionen B2B-Einkäufer, die nach detaillierten Unternehmens- und Produktinformationen suchen.

Mit seinen Online-Marketing-Services bietet Visable Unternehmen zusätzliche Möglichkeiten, ihre Reichweite im Internet zu erhöhen. Visable ist derzeit einziger Google Premium-Partner mit B2B-Schwerpunkt.

Das Unternehmen Visable entstand als Antwort auf die Herausforderungen der Internationalisierung und Digitalisierung im B2B-Bereich und beschäftigt heute an seinen Standorten Hamburg, Berlin, Münster und Paris über 410 Mitarbeiter. Als gemeinsames Dach für die Marken wlv und EUROPAGES baut Visable seine Marktplätze und Online-Marketing-Services kontinuierlich aus

Weitere Artikel, Informationen, Pressemitteilungen und Downloads finden Sie unter www.visable.com/presse.