



Arbeitsproben

B2B, IT & komplexe Themen

Content und Marketingkommunikation für
erklärungsbedürftige Produkte und Dienstleistungen



Sandra Beaupoil / Marketing & Kommunikation

Komplexe Themen auf den Punkt gebracht

Technische Produkte und erklärungsbedürftige Dienstleistungen brauchen Kommunikation, die fachlich fundiert ist und trotzdem verstanden wird.

Seit vielen Jahren arbeite ich an der Schnittstelle zwischen Marketing, Kommunikation und komplexen B2B-Themen. Dabei geht es für mich nicht darum, Inhalte möglichst einfach klingen zu lassen. Es geht darum, ihre Substanz zu verstehen, sie zu strukturieren und für die jeweilige Zielgruppe relevant aufzubereiten.

Die folgenden Arbeitsproben zeigen unterschiedliche Formate und Tonalitäten – vom LinkedIn Beitrag über E-Mail-Marketing und Fachartikel bis zum Whitepaper.



Formate

Whitepaper

Fachartikel

Website-Texte

Case Study

Kampagnen

AI SHOPPING ASSISTANT: BERATEN. GEFUNDEN. GEKAUFT.

FORMAT	E-Mailing
THEMA	KI-gestützte Produktberatung im E-Commerce
ZIELGRUPPE	E-Commerce-Verantwortliche
ZIEL	Ein neues Softwareprodukt verständlich vorstellen, den Kundennutzen herausarbeiten und Interesse an der Landingpage erzeugen.
FOKUS	Problemorientierter Einstieg · Nutzenkommunikation · Produktlaunch · CTA

Beraten. Gefunden. Gekauft. Mit AI so einfach wie nie. AI Shopping Assistant für echte Online-Beratung

Online-Shopping ist so bequem wie nie. Doch für viele Kunden alles andere als reibungslos. Unübersichtliche Sortimente, überladene Suchergebnisse und fehlende Orientierung bei der Produktauswahl führen schnell zu Frustration, Kaufabbrüchen oder späteren Retouren. Viele Online-Shopper stehen in der Entscheidungsphase vor derselben Frage: Welche Produkte passen wirklich zu mir und worauf sollte ich achten?

Der AI Shopping Assistant

Eine KI-gestützte Produktberatung setzt genau hier an: Sie begleitet Kunden dialogbasiert, schafft Orientierung und verkürzt den Weg zur passenden Kaufentscheidung. Auf Basis eines Large Language Models verarbeitet der Assistant natürliche Spracheingaben, erkennt Bedürfnisse in Echtzeit und führt gezielt zum passenden Produkt.

Vorteile auf einen Blick

- ·Individuelle Beratung direkt in der Ergebnisliste
- ·Kontextbezogene Produktempfehlungen auf Basis von Klick- und Kaufverhalten
- ·Kombination aus Chat, Filtern und Sortierung für hohe Nutzerfreundlichkeit
- ·Weniger Unsicherheit in der Consideration-Phase
- ·Unterstützung bei der passenden Kaufentscheidung und Potenzial für weniger Retouren
- ·Integration in bestehende Online-Shops

Du möchtest wissen, wie moderne Online-Beratung funktioniert? Auf der Landingpage erfährst du mehr über Funktionsweise und Einsatzmöglichkeiten des AI Shopping Assistants.

SIMULATION INTEGRIERT DENKEN: WIE MODSIM DIE PRODUKTENTWICKLUNG VERÄNDERT

FORMAT	LinkedIn Beitrag
THEMA	Modeling & Simulation
ZIELGRUPPE	Engineering und Produktentwicklung
ZIEL	Komplexe Technologie kompakt erklären und ihren Nutzen für die Produktentwicklung sichtbar machen.
FOKUS	Technologieverständnis · B2B Storyline · kompakte Nutzenargumentation

Traditionell laufen Konstruktion (CAD) und Simulation (CAE) getrennt, allerdings mit großem Zeitverlust und zum Teil starken Datenbrüchen. Doch Produktentwicklung verlangt schnelle, fundierte Entscheidungen. Genau hier setzt MODSIM (Modeling & Simulation) an: Konstruktion und Simulation werden durchgängig miteinander verbunden.

Was ist MODSIM?

MODSIM verknüpft Konstruktion und Simulation in einem digitalen Modell. Änderungen im Design können direkt hinsichtlich Struktur, Thermik, Strömung oder Akustik bewertet werden. So arbeiten Konstruktion und Simulation enger zusammen, ohne dass Daten immer wieder zwischen getrennten Prozessschritten übertragen werden müssen.

Technischer Mehrwert

- Simulation ab dem ersten Entwurf
- Schnelle Iterationen ohne unnötige Datenbrüche
- Durchgängige Nachverfolgbarkeit
- Multiphysik-Betrachtungen innerhalb eines integrierten Prozesses

Praxisbeispiel

Ein E-Mobility-Team simuliert die Wärmeverteilung im Batteriemodul bereits während der CAD-Entwicklung. Varianten lassen sich früher bewerten, Kühlkonzepte gezielter optimieren und Entwicklungsentscheidungen schneller absichern. Steigende Komplexität, kürzere Entwicklungszyklen und Kostendruck machen integrierte Prozesse zu einem wichtigen Hebel in der Produktentwicklung.

E-MOBILITY UND PLM: WIE PRODUCT LIFECYCLE MANAGEMENT DIE ELEKTROMOBILITÄT UNTERSTÜTZT

FORMAT	Blog- / Fachartikel
THEMA	PLM in der Elektromobilität
ZIELGRUPPE	Automobilindustrie, Zulieferer und Engineering
ZIEL	Komplexe Technologie kompakt erklären und ihren Nutzen für die Produktentwicklung sichtbar machen.
FOKUS	Fachcontent · Struktur · Nutzenargumentation

Die Elektromobilität ist längst kein Zukunftstrend mehr. Automobilhersteller und Zulieferer stehen vor der Aufgabe, innovative E-Fahrzeuge schneller, effizienter und nachhaltiger zu entwickeln. Eine Schlüsselrolle spielt dabei das Product Lifecycle Management (PLM).

Warum E-Mobility auf PLM angewiesen ist

Die Entwicklung von Elektrofahrzeugen verbindet Mechanik, Elektrik, Software und digitale Services in immer komplexeren Systemen. Gleichzeitig verkürzen sich Innovationszyklen, während regulatorische Anforderungen eine durchgängige Rückverfolgbarkeit von Komponenten und Änderungen verlangen.

Ein integriertes PLM unterstützt diese Anforderungen, indem es produktbezogene Daten und Prozesse über Fachbereiche hinweg zusammenführt, Änderungen nachvollziehbar macht und die Zusammenarbeit entlang des Produktlebenszyklus unterstützt.

Vier zentrale Vorteile

- Kürzere Time-to-Market durch zentrale Datenhaltung und abgestimmte Workflows
- Mehr Qualität durch Versionierung und transparente Änderungsverfolgung
- Bessere Zusammenarbeit mit Lieferanten durch kontrollierten Datenaustausch
- Grundlage für Nachhaltigkeit und Kreislaufwirtschaft über den Produktlebenszyklus

Ausblick

Cloudbasierte und stärker vernetzte PLM-Umgebungen schaffen neue Möglichkeiten, Produktdaten mit weiteren Unternehmenssystemen und digitalen Services zu verbinden. Für E-Mobility-Unternehmen wird damit nicht nur die technische Entwicklung, sondern der gesamte Produktlebenszyklus transparenter steuerbar.

E-RECHNUNG MIT ZUGFERD: WAS UNTERNEHMEN BEACHTEN MÜSSEN

FORMAT	Blog- / Fachartikel
THEMA	E-Rechnung und digitale Rechnungsprozesse
ZIELGRUPPE	KMU und IT-Verantwortliche
ZIEL	Ein regulatorisch-technisches Thema kompakt erklären und konkrete Handlungsfelder für Unternehmen strukturieren.
FOKUS	B2B Content · Prozessverständnis · verständliche Fachkommunikation

Die E-Rechnung verändert Rechnungsprozesse in Unternehmen. Neben dem passenden Format müssen auch Systeme, Schnittstellen, Prüfprozesse und Archivierung zusammenspielen. ZUGFeRD verbindet eine menschenlesbare PDF-Rechnung mit strukturierten XML-Daten und kann dadurch einen pragmatischen Einstieg in automatisierte Rechnungsprozesse bieten.

Was Unternehmen technisch prüfen sollten

- Unterstützte Rechnungsformate und Versionen
- ERP- bzw. Warenwirtschaftssystem und notwendige Updates
- Schnittstellen, Exportformate und Validierung der XML-Struktur
- Versand- und Prüfprozesse
- Revisionssichere Archivierung und interne Verantwortlichkeiten

Typischer Projektablauf

1. Ist-Analyse der vorhandenen Systeme und Prozesse
2. Entscheidung über das geeignete Format
3. Technische Umsetzung und Mapping relevanter Felder
4. Tests mit repräsentativen Rechnungsszenarien
5. Rollout, Dokumentation und Anwenderschulung

Die eigentliche technische Aktivierung ist dabei nur ein Teil des Projekts. Entscheidend ist, dass Daten, Prozesse und Verantwortlichkeiten sauber aufeinander abgestimmt werden.

OFFENE UND FLEXIBLE PLM-LÖSUNGEN FÜR KLEINE UND MITTLERE UNTERNEHMEN

FORMAT	Whitepaper - gekürzter Auszug
THEMA	Product Lifecycle Management im Mittelstand
ZIELGRUPPE	Geschäftsführung, IT und Engineering im Mittelstand
ZIEL	Ein komplexes B2B-Thema fachlich strukturieren, Entscheidern Orientierung geben und den Nutzen von PLM für KMU verständlich machen.
FOKUS	Longform Content · Fachkommunikation · Argumentationsstruktur

Einleitung

Von der Idee über die Marktreife bis zur Entsorgung: Produzierende Unternehmen müssen immer komplexere Produkte in kürzeren Entwicklungszyklen beherrschen. Gerade kleine und mittlere Unternehmen stoßen dabei schnell an Grenzen, wenn Produktdaten, Prozesse und Verantwortlichkeiten über verschiedene Systeme und Abteilungen verteilt sind.

Product Lifecycle Management (PLM) schafft einen gemeinsamen Rahmen, um produktbezogene Informationen und Prozesse über den gesamten Lebenszyklus hinweg zu steuern. Ziel ist eine konsistente Datenbasis, auf die Entwicklung, Produktion, Service und weitere Beteiligte zugreifen können.

Warum in PLM investieren?

PLM verbindet Menschen, Prozesse und Produktinformationen. Für KMU kann das insbesondere dort relevant werden, wo gewachsene Strukturen die Zusammenarbeit erschweren oder Änderungen nicht durchgängig nachvollziehbar sind.

- Produktdaten zentral und konsistent verfügbar machen
- Änderungen und Versionen nachvollziehbar steuern
- Abteilungs- und standortübergreifende Zusammenarbeit unterstützen
- Entwicklungs- und Freigabeprozesse transparenter gestalten
- Eine skalierbare Grundlage für weitere Digitalisierung schaffen

Warum der Mittelstand heute profitieren kann

PLM-Systeme haben sich von stark individualisierten Großprojekten hin zu modulareren, standardisierteren Lösungen entwickelt. Dadurch können auch kleinere und mittlere Unternehmen schrittweise starten, zunächst klar abgegrenzte Prozesse digitalisieren und die Lösung mit ihren Anforderungen weiterentwickeln.

Dieser Auszug wurde für das Portfolio gekürzt und neutralisiert. Unternehmens- und Produktnamen wurden bewusst entfernt.

SAAS-IMPLEMENTIERUNG IM MITTELSTAND: TECHNIK, ORGANISATION UND NUTZER ZUSAMMEN DENKEN

FORMAT	Whitepaper - gekürzter Auszug
THEMA	SaaS-Implementierung
ZIELGRUPPE	Tech-Entscheider im Mittelstand
ZIEL	Tech-Entscheidern einen strukturierten Überblick über typische technische und organisatorische Erfolgsfaktoren geben.
FOKUS	Longform Content · IT-Kommunikation · Change · Best Practices

SaaS verspricht schnelle Bereitstellung, Skalierbarkeit und eine geringere interne IT-Last. In der Praxis entscheidet jedoch nicht allein die Software über den Erfolg. Datenqualität, Schnittstellen, verfügbare Ressourcen, klare Verantwortlichkeiten und die Akzeptanz der Nutzer sind ebenso wichtig.

Gewachsene IT-Landschaften

In mittelständischen Unternehmen treffen neue Cloud-Lösungen häufig auf historisch gewachsene Systemlandschaften. Unterschiedliche Datenbanken, Abteilungstools, manuelle Exporte oder schlecht dokumentierte Schnittstellen erhöhen den Abstimmungsbedarf. Vor der Implementierung lohnt sich deshalb eine Bestandsaufnahme der Systeme, Datenflüsse und Abhängigkeiten.

Datenqualität früh angehen

Datenmigration ist häufig einer der aufwendigsten Teile einer SaaS-Einführung. Doppelte Datensätze, veraltete Informationen und uneinheitliche Schreibweisen sollten nicht erst beim Go-live sichtbar werden. Sinnvoll sind Testmigrationen, klare Datenkategorien und die Einbindung der Fachbereiche in die Validierung.

Nutzerakzeptanz als eigenes Arbeitspaket

Auch eine technisch saubere Implementierung kann ihr Ziel verfehlen, wenn Mitarbeitende das neue System nicht annehmen. Kommunikation, Schulungen, Pilotgruppen und interne Ansprechpartner sollten deshalb von Beginn an Teil der Projektplanung sein.

Iterativ statt Big Bang

Eine Einführung über Pilotgruppen reduziert Risiken und schafft frühes Feedback. Erkenntnisse aus dem Pilot können in Konfiguration, Schulung und Kommunikation einfließen, bevor weitere Bereiche folgen.

Fazit

Eine erfolgreiche SaaS-Implementierung verbindet Technik, Organisation und Nutzerorientierung. Klare Ziele, belastbare Ressourcenplanung, saubere Daten, vorbereitete Integrationen und aktives Change Management schaffen die Grundlage dafür, dass aus einer Softwareeinführung tatsächlich eine Verbesserung im Arbeitsalltag wird.

Dieser Auszug wurde für das Portfolio gekürzt und neutralisiert. Unternehmens- und Produktnamen wurden bewusst entfernt.

Gute Kommunikation beginnt mit Verstehen.

Lass uns über dein Thema sprechen.

Sandra Beaupoil

TEXTGOLD | Marketing & Kommunikation

www.textgold-kommunikation.de

