

Welche Firmen sind auf der Webseite?

Der Assistent für die schwierigste Herausforderung des Vertriebs!

Eine der größten und schwierigsten Herausforderungen des Vertriebs ist die Generierung wirklich guter Leads - solche, die zu einem tatsächlichen Erfolg führen! Aufgabe des Marketings und Vertriebs ist es, potenzielle Kunden anzusprechen und diese aus der Gesamtzahl der Besucher einer Website gezielt herauszufiltern. Ein innovativer Vertriebs-Assistent identifiziert anhand einer Datenbank, in der alle weltweit verfügbaren und vergebenen IP-Adressen registriert sind den Herkunftsort eines Website-Besuches. Ist dieser ein Unternehmen, wird dieses mit einer bestimmten Trefferwahrscheinlichkeit erkannt und zur weiteren Analyse markiert. **Weitere Infos unter:** www.ityipro.com **oder anfordern mit:**

► Kzf. 01:

Aus Daten wird Wissen

Business Intelligence und moderner Fußball

Die EM steht vor der Tür und Fußball ist in aller Munde. In Unternehmen ist Business Intelligence (BI) das schon lange. Doch wie hängen Fußball und BI zusammen? Diese und weiteren Fragen werden in einer kostenfreien BOARD-Roadshow am 10. Juni im Stuttgart beantwortet. Das moderne Fußballmanagement verlässt sich nicht nur im betrieblichen, sondern auch im sportlichen Bereich zunehmend auf unterstützende BI. Insbesondere das Wissen über den Gegner in Kombination mit mannschaftsinternen Informationen, führt zur entscheidenden Überlegenheit auf dem Spielfeld. In Unternehmen sind die Grundvoraussetzungen sehr ähnlich **Ausführliche Infos unter:** www.ityipro.com **oder :**

► Kzf. 02:

Chancen, die jeder kennt, sind keine!

Einzigartige Wettbewerbs-Chancen für Unternehmen:

Steigende Lohn- und Lohnnebenkosten bringen Unternehmen schon heute in eine bedrohliche Wettbewerbssituation, obwohl bedeutende Schwellenländer mit niedrigeren Lohnkosten gerade erst begonnen haben ihr Know-how zu entwickeln. Standardlösungen helfen da kaum weiter, individuelle Lösungen sind gefragt - denn Chancen, die jeder kennt, sind keine! Wie Sie die für Ihr Unternehmen einzigartigen Wettbewerbschancen erkennen, um trotz dieser Entwicklungen ihre Wettbewerbsfähigkeit zu verbessern und stabiles Wachstum zu schaffen, zeigt Ihnen eine 15 Minuten dauernde kostenlose Online-Präsentation. schaff! **Informationen direkt unter:** www.ityipro.com **oder:**

► Kzf. 03:

Lassen Sie Ihre EM-Final-Party sponsern:

Jetzt kostenlos anmelden zum Firmen-EM-Tipp!

Hat Sie auch schon das EM-Fieber gepackt? Sie haben Lust zu feiern, wenn Deutschland Europameister wird? Wie wäre es dann mit einer kleinen Tipprunde im Kollegen - oder Freundeskreis? Melden Sie sich jetzt kostenlos Online zum EM-Tipp-Tool an und gründen Sie Ihre Firmen-Tippgemeinschaft. Laden Sie dazu Kollegen, Freunde und Bekannte zu Ihrer Tippgemeinschaft ein und werden Sie mit etwas Glück der EM-Tippmeister 2008. Fiebern Sie mit und gewinnen Sie tolle Preise im Gesamtwert von über 25.000 €, darunter auch drei gesponserte EM-Final-Partys für Ihre Firma im Wert von je 1.100 €! **Direkt anmelden unter:** www.ityipro.com **oder ausführliche Informationen anfordern:**

► Kzf. 04:

Warum länger warten?

CRM und ERP in 4 Wochen einsatzbereit!

Während Software as a Service (SaaS) immer populärer wird und auch Branchengrößen auf diesen Zug aufspringen, ist dies zwar ein Weg in die richtige Richtung - allerdings fehlt nach wie vor ein ganzheitliches Modell, das aus SaaS ein Solution-as-a-Service macht. Ein ausgezeichnete Mittelstandsspezialist verbindet die Vorteile einer „on-premise“ basierten Lösung (Installation vor Ort) mit jenen einer "on-demand" basierten Lösung. Kunden profitieren dadurch, dass CRM und ERP in spätestens 4 bis 6 Wochen voll einsatzbereit sind und das risikolos und zu klar kalkulierbare Kosten. Anstatt langwierige Konzeptionsphasen zu durchlaufen, kann die gewünschte Lösung in kurzer Zeit implementiert und bei Bedarf ausgebaut werden. **Weitere Infos:** www.ityipro.com **oder anfordern mit:**

► Kzf. 05:

Jetzt kostenfrei Messen eintragen:

Mit einem Portal alle Messen im Blick!

Wer sich einen Überblick über Messen und Veranstaltungen aus einem bestimmten Bereich verschaffen will, musste bisher selbst im Internet lange suchen. Die MesseBox schafft einen Überblick über alle Messen und Veranstaltungen aus dem Technologiebereich. Die Nutzer können auf der MesseBox per Zeitraum oder Suchbegriff nach Messen suchen sowie selbst Messen vorschlagen, die dem Portal hinzugefügt werden sollen. Zu jeder Messe findet sich eine Sonderseite mit detaillierten Informationen über den Event, den Veranstalter, den Veranstaltungsort und die dazugehörigen Ansprechpartner. Zu jeder Messe findet sich eine Sonderseite mit detaillierten Informationen über die Messe und die dazugehörigen Ansprechpartner **Informationen direkt unter:** www.ityipro.com **oder anfordern:**

► Kzf. 06:

Der Redaktionstipp:

Werben im Sommerloch?

Eine weitverbreitete Meinung ist, das sich werben im Sommerloch nicht lohnt. Die meisten Leute sind im Urlaub und Neu-Kunden-Gewinnung in den Sommerferien ist unrentabel. Doch Werbe-Aktionen in den Sommerferien können besonders erfolgreich sein, denn nur die wenigsten können sich volle sechs Wochen Urlaub leisten - der Rest hat Zeit und Muße. Besonders effektiv werden Direkt-Marketing-Aktionen, indem man den Versand-Zeitpunkt außerhalb von regionalen Ferien-Terminen legt. Auch PR kann sich in den Sommer-Monaten besonders lohnen. Viele Redakteure freuen sich über interessante Themen im Sommerloch. Auch Politiker haben das erkannt. Sie nutzen das Sommerloch schon seit Jahren mit Erfolg. **Infos unter** www.ityipro.com **oder kostenfrei anfordern:**

► Kzf. 07:

Rückantwort FAX-Nr.:

(0 72 1) – 15 11 888

Lesernummer: _____

Name: _____

Telefon: _____

Email: _____

Ja, bitte um kostenlose Information zu Kzf.:

01 02 03 04 05 06 07