

Kundenbindung durch Web 2.0:

So begleiten Sie Ihre Kunden erfolgreich durch das Jahr 2009!

Der deutsche Online-Handel hat stark vom Weihnachtsgeschäft profitiert. Wie die Gesellschaft für Konsumforschung (GfK) mitteilte, stieg die Zahl der Online-Käufer im November und Dezember gegenüber den beiden Vormonaten um über 50 Prozent auf 4,7 Millionen. „Doch auch dem Online-Handel steht 2009 ein hartes Jahr bevor, wenn das Geld den Konsumenten nicht mehr so locker in der Tasche sitzt“, sagt Guy Westlake, Senior Product Marketing Manager EMEA beim Enterprise Content Management-Spezialisten Vignette. Für Online-Händler wird es umso wichtiger sein, ihre Kunden mithilfe moderner Web 2.0-Technologien an sich zu binden. Guy Westlake gibt zu diesem Thema fünf Tipps. **Informationen unter www.ititpro.com oder:**

► Kzf. 01:

INNOVATIONSPREIS-IT:

Konkrete Chance für Innovationen

Auf die erfolgreichen Teilnehmer des INNOVATIONSPREIS-IT der Initiative Mittelstand warten Preise in Form von umfangreichen Marketing- und PR-Dienstleistungen. Diese Leistungspakete unterstützen gezielt bei der Vermarktung der Produkte und helfen, dass die Innovationen ihre Zielgruppe Mittelstand auch wirklich erreichen. Wie man eine erfolgreiche Teilnahme am INNOVATIONSPREIS-IT gezielt einsetzt, zeigten im vergangenen Jahr so innovative mittelständische Unternehmen wie die itelio GmbH oder die COUGAR BAY GmbH. Beide Unternehmen verhalfen ihren innovativen Lösungen durch die erfolgreiche Teilnahme einen positiven Schub. Die Bewerbungsphase für den INNOVATIONSPREIS-IT 2009 läuft noch bis zum 15. Februar. **Infos unter www.ititpro.com oder:**

► Kzf. 02:

SEM wird Pflicht

Online-Marketing-Trends 2009

Die Finanzkrise zwingt Unternehmen, Ihre Werbung zu überdenken. Neben Usability, SEO, E-Mail und Web-Controlling gehört nun auch SEM zum Pflichtprogramm des Online-Marketing. Das ist eines der Ergebnisse der aktuellen Studie „Online-Marketing-Trends 2009“ der Unternehmensberatung Absolit. Diese fünf Instrumente werden von über drei Viertel der 480 befragten Unternehmen eingesetzt. Am stärksten am Kommen sind Mobile Marketing und das Unternehmens-Engagement auf Social-Web-Portalen. Insgesamt gaben 53 Prozent der befragten Unternehmen an, ihr Online-Marketing zu verstärken, nur 7,7 Prozent dagegen wollen ihr Budget reduzieren. **Informationen direkt unter www.ititpro.com oder:**

► Kzf. 03:

Einmal investieren, dreimal kassieren!

Leistungen steigern, Kosten senken und die Liquidität verbessern

Unternehmen stehen heute vor hoch komplexen Herausforderungen. Zu deren Bewältigung reichen Methoden und Erfahrungen der Vergangenheit nicht mehr aus. Stattdessen benötigen Unternehmen einen neuen Ansatz, der sie befähigt, chancenreiche Zukunftsmöglichkeiten zu erkennen und zu nutzen. Wie Sie diese negativen Trends in Chancen umkehren können erfahren Sie innerhalb von 15 Minuten bei einer unverbindlichen Online-Präsentation. **Ausführliche Infos unter www.ititpro.com oder kostenlos per Fax anfordern:**

► Kzf. 04:

Körpersprache: Wirkung. Immer. Überall.

Überzeugend mit Charme und Charisma

Wer erfolgreich sein will, braucht außer Fachwissen auch die Fähigkeit, Menschen von seinen Produkten, Dienstleistungen und vor allem von seiner eigenen Person zu begeistern, zu überzeugen und für sich zu gewinnen. Ein Experten-Seminar vermittelt Vertriebs- und Marketingmitarbeiter, wie sie in Gesprächen und Präsentationen überzeugend und souverän auftreten. Durch die Analyse der Körpersprache können Vertriebs- und Marketingmitarbeiter lernen, ihre Redepreformance, Image und Charisma zu erhöhen und sich, Produkte und das Unternehmen überzeugend zu präsentieren. **Ausführliche Informationen online unter www.ititpro.com oder kostenfrei anfordern:**

► Kzf. 05:

Service optimieren:

Bearbeitungszeit von Garantie- und Gewährleistungsfällen senken

Die Software AfterSalesManager bearbeitet Garantie- und Gewährleistungsfällen jeder Art. Als Webanwendung bindet die Lösung alle Beteiligten ein: vom Endkunden über den Servicepartner bis zum Hersteller. Das aktive System warnt wenn die Reklamationsquote bei einem bestimmten Produkt überschritten wird und verfügt über wichtige Schnittstellen wie z.B. zu ERP-Systemen oder Logistikdienstleistern. Erfahrungen haben gezeigt, dass die Bearbeitungszeit von Servicefällen mit dieser Lösung um bis zu 80 Prozent sinkt. Der AfterSalesManager kann gekauft oder als SaaS inklusive Serverbereitstellung und Wartung abgerechnet werden. **Ausführliche Infos direkt unter www.ititpro.com oder:**

► Kzf. 06:

Business Development Outsourcing

Einsparungspotentiale bei Vertriebs- und Marketingkosten

In Zeiten wirtschaftlicher Rezession müssen Unternehmen ihre Kosten auf den Prüfstand stellen. Gerade die Kosten für Vertrieb und Marketing stellen dabei traditionell die größten Kostenblöcke dar. Die Ausgaben „für den Weg zum Kunden“ sind deshalb in der momentanen wirtschaftlichen Situation eine enorme Belastung. Business Development Outsourcing wird für Unternehmen in dieser Situation immer attraktiver. Prozesse aus der Wertschöpfungskette eines Unternehmens werden dabei in die Hände von Outsourcern gelegt, die aufgrund eines hohen Spezialisierungsgrades in der Fachrichtung Vertrieb und Marketing auf kompetente und gleichzeitig effizientere und kostengünstigere Weise die Prozesse darstellen können. **Ausführliche Infos unter www.ititpro.com oder:**

► 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