

RÜCKANTWORTKARTE

Profondia Video-Quiz

Schauen Sie sich unser neues Profondia Video an und beantworten Sie die drei folgenden Fragen:

1. Welche Dienstleistungen bietet Ihnen Profondia?

- Informationen über den Energieverbrauch von IT-Firmen
- Informationen über den Informatik-Einsatz und die Entscheider
- Informationen über erzielte Umsätze und Verluste im IT-Bereich

2. Was hat den Betrieb des Profondia IT-Zentrums massiv vereinfacht?

- Die Virtualisierung der Server
- Das Aufstocken des Arbeitsspeichers
- Die Serverupdates und das Einspielen neuer Software

3. Welchen Einblick in die IT bietet Profondia nicht?

- Einblicke in die Arbeitsabläufe von IT-Unternehmen
- Informatik-Einsatz
- Geplante IT-Investitionen

Profondia Video-Quiz | Jetzt mitmachen und gewinnen!



quiz.profondia.com

Gewinnen Sie ein iPad Mini beim Userbase-Video-Quiz

Erfahren Sie in weniger als 3 Minuten, wie Sie dank der Userbase von Profondia Ihrer Marktbearbeitung einen Effizienzschub verleihen, indem Sie Ihre Zielgruppe genau definieren und direkt ansprechen. Machen Sie mit bei unserem neuen Userbase-Video-Quiz und gewinnen Sie dieses iPad Mini, Wi-Fi, 64GB in schwarz. Einfach das Video anschauen und die drei Quiz-Fragen auf der nebenstehenden Seite oder direkt online beantworten.

Teilnahmeschluss ist der 31.04.2013, 24 Uhr. Die Teilnahme ist kostenlos und nicht an eine Kaufverpflichtung gekoppelt. Wer an der Verlosung teilnimmt, akzeptiert automatisch die Teilnahmebedingungen. Es wird pro Person eine Teilnahme berücksichtigt – Mehrfachteilnahmen werden gelöscht.



Die Themen der Ausgabe

- Wachstumsmarkt Enterprise Content Management
- Nachhaltige Marktbearbeitung von Comicro-Netsys AG
- Userbase-Überblick in 3 Minuten

EDITORIAL | Erfolg durch Fokus und Kontinuität

Der ICT-Markt ist sehr schnelllebig. Fast im Minutentakt werden Innovationen und neue Technologien entwickelt. Trotz dieser hohen Dynamik stellen wir fest, dass in den letzten Jahren Kontinuität und Nachhaltigkeit immer mehr zu Schlüsselbegriffen der Branche geworden sind.

Die Erhöhung der Anzahl Features oder die isolierte Steigerung technischer Leistungsdaten rücken zunehmend in den Hintergrund. Gefragt sind heute Lösungen, die eine direkte Verbesserung der Unternehmensprozesse ermöglichen und langfristig tragbare Betriebskonzepte garantieren.

Information. Knowledge. **Results.**

SCREEN

Ausgabe 01 | April 2013



Werden Investitionsentscheide aus einer langfristigen Perspektive getroffen, vertiefen sich auch die Beziehungen zwischen Kunden und Anbietern. Der kurzfristige Verkaufserfolg wird weniger wahrscheinlich. Auf den folgenden Seiten möchten wir Ihnen Denkanstöße geben, wie Sie die Marktbearbeitung mit einem systematischen Vorgehen auf langfristigen Erfolg ausrichten können.

Viel Spass beim Lesen wünscht Ihnen

Martin Maurer

Information | Enterprise Content Management

Enterprise Content Management (ECM) geht weit über das herkömmliche Dokumentmanagement hinaus. Es umfasst Strategien, Methoden und Werkzeuge zur Erfassung, Verwaltung, Speicherung, Bewahrung und Bereitstellung von Informationen und Dokumenten, die zur Unterstützung von Prozessen im Unternehmen eingesetzt werden. ECM richtig ein- und umgesetzt bedeutet:

- Zeitgewinn durch das Finden von relevanten Inhalten mit Bezug zum aktuellen Arbeitskontext
- Effizienzsteigerung der Geschäftsprozesse
- Einhaltung der gesetzlichen Rahmenbedingungen

Daher umfasst ECM mehrheitlich strategische und prozessuale Thematiken und die Verantwortung für das Enterprise Content Management liegt somit eher bei der Unternehmens- als bei der IT-Leitung.

Der Markt boomt. Trotz – oder sogar wegen – des wirtschaftlichen Drucks müssen ineffiziente Abläufe optimiert werden. Profondia hilft Ihnen, mit aktuellen Marktdaten die richtigen Entscheidungsträger bei potentiellen Kunden zu identifizieren und weiss auch, welche ECM-Lösung bei welchen Unternehmen im Einsatz ist. Profondia führt zudem regelmässig und gezielt Umfragen bei den Firmen durch, die bis anhin noch keine entsprechende Lösung

im Einsatz haben. Über 250 der in den letzten zwölf Monaten befragten Unternehmen haben bestätigt, dass diesbezüglich Investitionen geplant sind.

Unsere auf ICT spezialisierten Research-Mitarbeiterinnen unterstützen Sie bei der Bearbeitung dieses anspruchsvollen Marktes auch mit gezielten Telemarketing-Aktivitäten.

Impressum

Profondia AG
Information. Knowledge. Results.
Schönenwerdstrasse 7
CH-8902 Urdorf
Telefon +41 44 701 81 11
Telefax +41 44 701 81 12
info@profondia.com
www.profondia.com

Ausgabe 01 | April 2013



Knowledge | 20 Jahre erfolgreiche Partnerschaft



Telemarketing wird heute vielfach als kurzfristiges oder punktuell wirksames Instrument betrachtet. Welche Perspektiven sich aber eröffnen, wenn Kunden und Dienstleister den Fokus auf eine systematische Marktbearbeitung legen, zeigt die erfolgreiche Zusammenarbeit zwischen Comicro-Netsys und Profondia, die nun schon zwei Jahrzehnte andauert. Vier Fragen an den Comicro-Netsys-Geschäftsführer, Thomas Goetti.

Herr Goetti, Sie arbeiten schon seit längerer Zeit mit Profondia zusammen. Was sind Ihre Gründe für die langjährige Kooperation?
Mit der Profondia AG arbeiten wir bereits seit 1993 erfolgreich zusammen. Uns beeindruckt, dass es Profondia über einen so langen Zeitraum gelungen ist, einen professionellen Service auf hohem Niveau stabil zu halten. Aufgrund der langjährigen Zusammenarbeit profitieren beide Parteien von eingespielten Prozessen und von der grossen Erfahrung in der Vorbereitung, Durchführung und Nachbearbeitung der Marketingaktionen.

COMICRO-NETSYS
zuverlässig und kompetent

Welche Ziele verfolgen Sie mit den Telemarketing-Aktivitäten von Profondia?

Telefonmarketing setzen wir erfolgreich für Terminvereinbarungen oder das Nachfassen von Einladungen zu Seminaren ein. Es ist für uns kein Verkaufsinstrument, denn nach der Vereinbarung kontaktiert unser eigenes Verkaufsteam die Kunden.

Sie nutzen die Userbase regelmässig und systematisch für die Neukunden-Akquisition. Verraten Sie uns, wie Sie dabei vorgehen?
Die Userbase-Datenbank dient uns einerseits als qualifizierte und qualitativ hochwertige Quelle von Adressen für potentielle Neukunden, die wir mit allgemeinen Marketinginformationen über unsere Leistungen informieren. Andererseits nutzen wir die Userbase-Datenbank auch im Rahmen von gezielten themenbezogenen Akquisitionsaktionen und als Informationsquelle für die Besuchsvorbereitung bei Erstkundenkontakten.

Welche Aspekte der Zusammenarbeit haben am meisten zu Ihrem Erfolg beigetragen?

Profondia nimmt uns das Durchforsten der grossen Menge an potentiellen Interessenten für ein bestimmtes Thema ab. Ist ein Interessent als solcher identifiziert, wird der Kontakt durch unsere Verkaufsmannschaft vertieft. Der Erfolg liegt also im Fokus auf die jeweiligen Stärken.

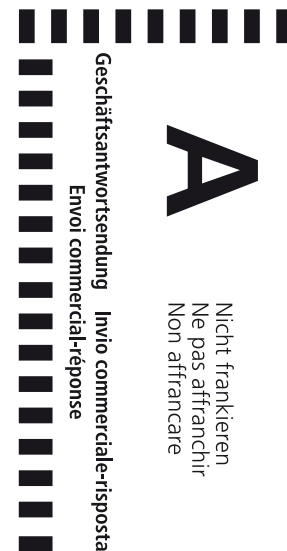
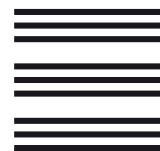
Absender

Firma

Name

Telefon

E-Mail



A

Nicht frankieren
Ne pas affranchir
Non affrancare

Geschäftsantwortsendung Invio commerciale-risposta

Envoi commercial-réponse

Profondia AG

Schönenwerdstrasse 7

CH-8902 Urdorf