

RÜCKANTWORTKARTE

Ich möchte mehr über die Entwicklung der Schweizer IT-Landschaft erfahren. Bitte nehmen Sie mit mir Kontakt auf.

Firma

Name

Telefon

E-Mail

Eingeweiht

Am 31. März 2017 hat die Profondia AG ihren neuen Hauptsitz an der Bernstrasse 55 in Schlieren bezogen.

Die offizielle «Huusräuki» fand zusammen mit Kunden und Freunden am 19. Mai 2017 statt. In entspannter Atmosphäre wurde die neue Ära eingeläutet. Interessante Gespräche, gutes Essen sowie selbstgemixte Drinks setzten einen gelungenen Startpunkt.

Impressionen der House-Warming-Party finden Sie unter <https://housewarming.profondia.com>



Profondia AG | Information. Knowledge. Results.
Bernstrasse 55 | CH-8952 Schlieren | +41 (0)44 701 81 11 | marketing@profondia.com | www.profondia.com

Wie aus Onlinemarketing Verkaufschlüsse werden

Mit der Verlagerung unserer Informationsbeschaffung und unseres Medienkonsums auf die Onlinekanäle haben sich auch viele Marketingmassnahmen dorthin verschoben. Vor allem deswegen, weil sich in diesen Kanälen Werbung schalten lässt, die in direktem Bezug zum Gelesenen steht.

Selbst für erklärungsbedürftige Lösungen im B2B-Umfeld lassen sich so Bekanntheitsgrad und Marktpräsenz steigern. Allerdings ist bei Produkten mit langen Verkaufszyklen eine «Impression» noch kein Lead und ein Klick noch keine Verkaufschance. Mit dem Profondia Web Tracker und mit Userbase Analytics trennen Sie die Spreu vom Weizen und wechseln bei der Neukundengewinnung direkt auf die Überholspur.

Profondia Web Tracker

Ein professioneller Onlineauftritt kostet viel Geld und Zeit. Bei Konsumgütern ist das Onlinebusiness im Verlauf der letzten Jahre zum unverzichtbaren Vertriebskanal geworden. Aber auch für Businesslösungen soll der Onlineauftritt nicht nur «Schaufenster» sein, sondern die Verkaufschancen unterstützen. Leider war es bisher eher aufwendig, mit den Besuchern der eigenen Webseite in Kontakt zu treten. Denn der Weg über die IP-Adresse ist mühsam und die Streuverluste sind enorm hoch. Der Profondia Web Tracker sorgt hier endlich für Ordnung und Effizienz.

In Zusammenarbeit mit permaleads.ch kann neu identifiziert werden, welche Unternehmen welche Seiten Ihres Webauftritts besucht haben. Das mühsame Handling von IP-Adressen

DIE THEMEN

Wie aus Onlinemarketing Verkaufschlüsse werden

Profondia Web Tracker

Userbase Analytics:
Welche Unternehmen sind reif für Ihre Lösung?

Success Story für die ERP-sourcing AG in Wallisellen

Eingeweiht

entfällt und nicht eindeutig identifizierbare Besucher werden gleich zu Beginn des Prozesses eliminiert. Sie wissen also umgehend, welche Unternehmen Ihre Webseite besucht haben. Aber haben diese auch Potenzial?

Ist das entsprechende Unternehmen in Ihrer Userbase-Lizenz erfasst, erhalten Sie sofort den Deep Link zum entsprechenden Unternehmensprofil. Befindet es sich zwar in der Userbase, gehört aber nicht zu Ihrer Zielgruppe, wird die Profondia-xTelelink-Nummer angezeigt: Das Unternehmen sollte also mindestens über 30 Mitarbeitende und 10 PC-Arbeitsplätze verfügen.

Mit der Deep Link-Integration lässt sich auch die nächste Hürde leicht nehmen: Dank der erfassten Entscheidungsträger kann die zuständige Person identifiziert werden, und die umfangreichen Informationen zu den eingesetzten IT-Lösungen und deren Betriebsart erlauben eine individuelle und situationsbezogene Ansprache.

Natürlich lässt sich der Profondia Web Tracker auch ausgezeichnet mit unserem Em@il-Service kombinieren. So erfahren Sie, welche Unternehmen an Ihrer E-Mail-Nachricht Gefallen gefunden und auf Ihre Landingpage geklickt haben. Hier lohnt sich das Nachfassen...

Wie Ihre Onlineaktivitäten Ihren Verkaufserfolg massiv steigern können, zeigen wir Ihnen gerne auf. Kontaktieren Sie uns!

Powered by



Userbase Analytics: Welche Unternehmen sind reif für Ihre Lösung?

«Ihre Lösung ist toll, aber wir haben erst vor Kurzem in diesen Bereich investiert.» – Kommt Ihnen diese Situation bekannt vor?

Bezeichnung	Anzahl	Beschreibung
Printers		
Multifunction Printers		
Canon Multifunktionsdrucker	12	
Kyocera Multifunktionsdrucker	25	Wechsel: 29.10.14

Zusatzinformationen
Erfassungsdatum: 29.10.2014
Von: Lexmark Printers
Zu: Kyocera Multifunktionsdrucker
Grund: Strategie

- Host Systems - Server
- PCs - Microcomputer
- Printers
- Storage
- WAN Wide Area Networks
- Voice and Video Systems
- Databases - Application Development
- Security
- IT Services

Damit ist jetzt Schluss. Ab sofort weist Userbase Analytics aus, wann Profondia den letzten Wechsel eines Produkts oder eines Serviceproviders erfasst hat. Dabei werden oft sogar der Grund des Wechsels und die zuvor eingesetzte Lösung ausgewiesen.

Die Berücksichtigung des Reifegrads der potenziellen Kunden erlaubt es Ihnen also, den Markt zielgerichteter zu bearbeiten, da Sie schon zu Beginn des Verkaufsprozesses über wertvolle Informationen verfügen, welches die wahren Entscheidungskriterien eines potenziellen Kunden sind.

Kommen Fleiss und Wissen zusammen, ist der Verkaufserfolg nicht mehr weit!

Success-Story für die ERPsourcing AG in Wallisellen



Frank Geisler, Geschäftsführer / CEO

Für die Einladung von Geschäftsführern und Entscheidungsträgern in Finanz- und Personalabteilungen zu einem Anlass über eine neue IT-Lösung für Spesenabrechnungen hat die ERPsourcing AG auf die Stärken unseres Em@il-Service gesetzt. Ergebnis: 15 Anmeldungen bei rund 1'000 kontaktierten Entscheidungsträgern.

Herr Geisler, können Sie die ERPsourcing AG bitte kurz vorstellen?

Die ERPsourcing AG ist ein innovatives IT-Unternehmen mit Fokus auf betriebswirtschaftlichen Komplettlösungen im Bereich SAP. Damit wir uns auf unsere Kernkompetenz «SAP aus der

Cloud» sowie auf den Betrieb unserer Schweizer Rechenzentren mit unserer Business Process Suite (BPS) konzentrieren können, vertrauen wir in Adressfragen auf die Profondia AG.

Wie gehen Sie als mittelständischer IT-Anbieter vor, wenn Sie ein neues Produkt auf den Markt bringen?

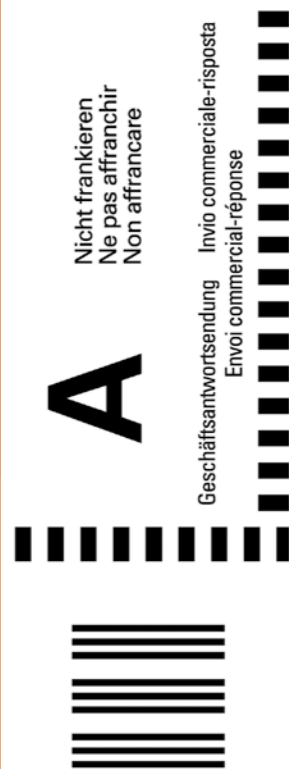
Wir verfolgen jeweils ein angepasstes strategisches Werbekonzept, das viele verschiedene Kanäle nutzt, um neue Anwender für unsere Lösungen zu begeistern. In Bezug auf das dafür notwendige Adressmaterial führen wir als ersten Schritt sorgfältige Analysen zusammen mit der Profondia AG durch und verlassen uns dabei auf deren hervorragend recherchierte Datenquellen.

Warum haben Sie sich entschieden, auf die Dienstleistungen der Profondia AG zurückzugreifen?

Die Profondia AG verfügt über gut geschulte Mitarbeiter, die dank langjähriger Erfahrung verstehen, wie ein Unternehmen der IT-Branche vorgeht und welche Kriterien für den Erfolg einer E-Mail-Kampagne ausschlaggebend sind. Ein sehr gutes Preis-Leistungs-Verhältnis sowie eine kontinuierliche Betreuung mit ausgezeichneter Erreichbarkeit runden für uns das Bild eines professionellen Anbieters perfekt ab.

Inwiefern war diese E-Mail-Kampagne zielführend?

Dank der guten Beratung sowie einer mehrstufigen und sehr detaillierten Voranalyse mit von der Profondia AG zur Verfügung gestelltem Adressmaterial konnten wir die Ansprechpersonen für unsere Lösung Business Expenses Management (BEM) äusserst präzise einkreisen. Dadurch war es uns möglich, eine zielgruppen-gerechte Ansprache durchzuführen und damit eine sehr hohe Trefferquote und Responserate zu erzielen. Viele neue Kontakte zu Entscheidern und IT-Verantwortlichen beweisen, dass wir mit der gewählten Lösung der Profondia AG auf einem sehr vielversprechenden Weg sind. Der Em@il-Service der Profondia AG hat also ganz wesentlich zum Erfolg des Anlasses beigetragen.



Profondia AG
Bernstrasse 55
CH-8952 Schlieren