

SCREEN N°7



Social-Media-Marketing
ohne Streuverlust

Profondia
@Labdoo

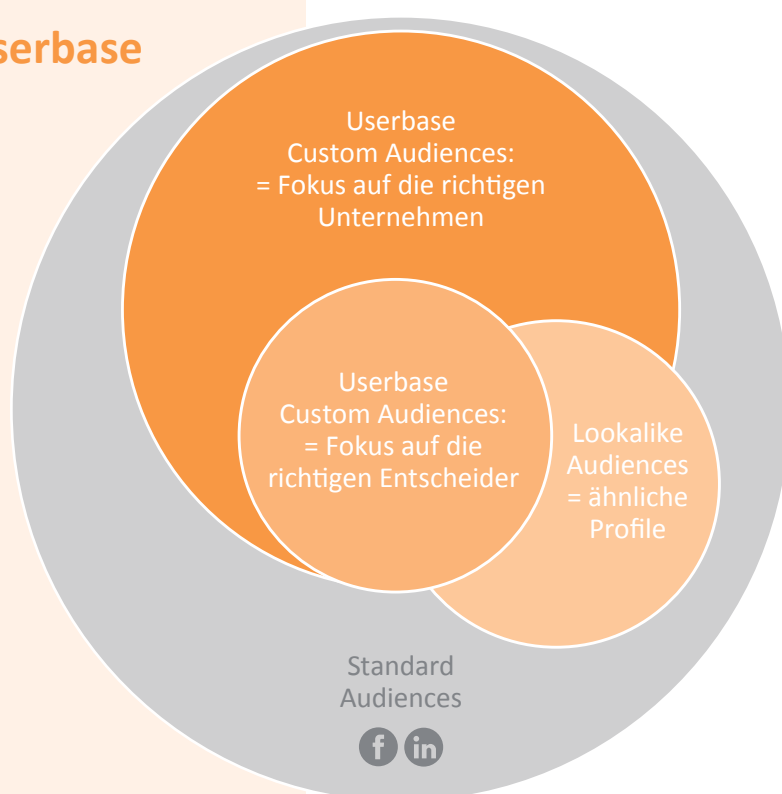
Success-Story:
Veritas

Social-Media-Marketing ohne Streuverlust

Auch in der Geschäftswelt haben die sozialen Netzwerke einen festen Platz zur Beziehungspflege und für den gegenseitigen Austausch eingenommen. Da sich auch hier ihr Geschäftsmodell über Werbung finanziert, bieten die Plattformen ein breites Spektrum von Werbeformaten und Werkzeugen an, damit sich möglichst viele Stufen einer Werbekampagne mit der eigenen Plattform abwickeln lassen. Dies garantiert weitere Werbeeinnahmen und das Sammeln zusätzlicher Informationen über das Nutzerverhalten. Richtig eingesetzt, lassen sich über die Social Media-Kanäle der Bekanntheitsgrad steigern und Kontakte zu vielversprechenden Neukunden knüpfen.

Zielgruppen-Effizienz dank Userbase

- Fokus auf die richtigen Firmen
- Ansprechen der wichtigen Entscheider
- Ausweitung der Zielgruppe auf statistische Zwillinge (Lookalikes) zur Steigerung der Relevanz.
- Geringere Werbekosten
- Weniger Streuverlust
- Weniger Kosten und Frust durch nachträglich anfallenden manuellen Disqualifizierungsaufwand
- Ausbruch aus dem Plattform-Zwang: Weiterführung des Prozesses auf eigenen Landing Pages oder günstigeren Plattformen



Für den Erfolg entscheidend ist, dass eine Botschaft in wenigen Sekunden präzise und möglichst originell platziert werden kann, insbesondere wenn die reine Informationsvermittlung das oberste Ziel der Kampagne ist. Soll mit der Kampagne auch ein weiterführender Interaktionsprozess ausgelöst werden, gewinnt das Ansprechen der richtigen Zielgruppe an eminenter Bedeutung.

Dank der detaillierten Daten der Userbase von Profondia lassen sich genau die Firmen identifizieren, welche für eine bestimmte Lösung in Frage kommen. Die Werbung kann so gezielt an die massgebenden Entscheidungsträger adressiert werden.

Bei einer kürzlich durchgeführten Kampagne konnten so *Impressions* bei 46,5% der Firmenzielgruppe und bei 24,8% der identifizierten Entscheidungsträger erzielt werden. Die präzise Definition der Zielgruppe ermöglichte es, die Werbekosten in einem überschaubaren Rahmen zu halten.

Der wichtigste Effizienzgewinn entstand jedoch bei der Nachbetreuung derjenigen Personen, die Interesse am beworbenen Angebot zeigten. Da die selektierte Zielgruppe von Beginn weg nur Firmen enthielt, welche über das notwendige Potential verfügen, mussten die Kundenbetreuer keine Zeit für eine mühevoll Nachqualifikation

aufwenden. Und vor allem stellten die interessierten Kontakte eine effektive Chance für den erfolgreichen Aufbau einer Geschäftsbeziehung dar.

Gerne helfen wir auch Ihnen bei der Identifikation Ihrer Wunschzielgruppe in den sozialen Netzwerken.



Profondia @Labdoo

Nach langer «Corona-Pause» konnte sich am Freitag, 27. August 2021, das ganze Profondia-Team endlich wieder einmal treffen. Um gleichzeitig etwas zu lernen und mit den eigenen Händen einen positiven Beitrag zu leisten, trafen wir uns am Morgen in Oberwil-Lieli bei Labdoo Schweiz. Bevor der Workshop losging, stellte Frank Geisler, Präsident von Labdoo Schweiz, den Verein Labdoo und seine Teammitglieder Roland Fleckenstein und Gregor Fröhlich vor.

Dann ging es an die Arbeit: Wir wurden in vier verschiedene Teams bzw. auf vier Stationen aufgeteilt: Reinigung der Laptops, Konfiguration, Logistik und Werkstatt. Bei der ersten Station reinigten und desinfizierten wir die Geräte, bei der zweiten Station bespielten wir die Laptops mit Labdoos spezifischem Betriebssystem und verpackten die Geräte danach in Kisten. Gab es dabei Probleme, brachten wir sie in die Werkstatt. Hier wurden mit Unterstützung von Roland Fleckenstein diverse Tests durchgeführt, so dass die Probleme behoben werden konnten und die Geräte danach wieder einwandfrei funktionierten. Liess sich ein Notebook nicht reparieren,

wurde er «ausgeschlachtet» und die noch verwendbaren Komponenten wie SSD-Karte oder RAM ausgebaut. Die restlichen Teile entsorgten wir fachgerecht in der Swico-Tonne.

Am Ende des Nachmittags präsentierte uns Frank Geisler die eindrücklichen Zahlen: Insgesamt 128 Geräte haben wir an diesem Tag wieder zum Laufen gebracht! Diese werden nun an Labdoo-Bildungsprojekte auf der ganzen Welt verteilt.

Falls auch Sie einen ausgedienten Laptop zuhause rumliegen haben, den Sie nicht mehr benötigen, können Sie sich unter www.labdoo.ch informieren,

wo sich die nächstgelegene Sammelstelle befindet.

Wir haben einen lehrreichen und spannenden Tag bei Labdoo verbracht und möchten uns nochmals bei Frank und seinem Team bedanken! Wir alle wünschen Labdoo weiterhin viel Erfolg bei ihrem Ziel, möglichst allen Menschen einen Zugang zur digitalen Welt zu ermöglichen.

«2100 Bildungsprojekte auf der ganzen Welt lassen sich nur mit viel Herzblut des Vereins Labdoo stemmen. Schön, dass auch wir mit den 128 aufbereiteten Geräten ein Beitrag leisten konnten.»

— Martin Maurer, Geschäftsleiter Profondia AG

Labdoo.org

Labdoo Schweiz ist ein Verein mit Sitz in Oberwil-Lieli im Kanton Aargau.

Der Verein ist ein gemeinnütziges Hilfsprojekt, das Kindergärten, Schulen, Waisenhäusern und Flüchtlingsheimen im In- und Ausland mittels gebrauchter und bei Bedarf revidierter Laptops den Zugang zu IT und Bildung ermöglicht.

Bei Labdoo sind Sie in guter Gesellschaft: Sie haben bis jetzt weltweit über 32000 Laptops aufbereitet, mehr als 2100 Bildungsprojekte unterstützt und damit rund 670000 Kindern, Jugendlichen, Waisen

sowie Flüchtlingen ein Lernen mit Zukunft ermöglicht. Gleichzeitig wurden damit rund 500 Tonnen CO₂ eingespart.

Unterstützen auch Sie Labdoo mit Ihrer Spende, Mitarbeit oder einem Projekt. Helfen Sie, dazu beizutragen, unsere Welt nachhaltig zu verbessern.



Hier erfahren Sie mehr über Labdoo



Profondia stellt sich vor



Robert Vego

Robert Vego ist seit über drei Jahren bei der Profondia AG für den Verkauf und das operative Marketing zuständig. Sechs kurze Fragen an ihn:

Wie startest du in der Regel in den Tag?

Mit feinem Kaffee und einem Brush-up der Tagesnews.

Eher Typ inhouse oder Typ off-site?

Wohl eher der Off-Site-Typ. Denn gute Kundenbeziehungen gedeihen meiner Meinung nach nicht nur am Telefon oder per E-Mail, sondern in erster Linie direkt vor Ort bei unseren Kunden.

Ohne was kannst du nicht arbeiten?

Ohne mein Team, also meine Arbeitskolleginnen und -kollegen. Für mich ist arbeiten in einem Team, wo jede und jeder zum gemeinsamen Erfolg einen entscheidenden Beitrag leistet, enorm wichtig. Ohne diese Konstellation würde ich nicht gerne arbeiten.

Kino oder Streaming?

Ganz klar Kino. Grossleinwand, guter Sound, Popcorn und das Mittendrin im Publikum sind immer eine feine Sache.

Was ist für dich im Job das persönliche Highlight?

Zweifelsohne die vielen guten und konstruktiven Erlebnisse mit den Kunden von Profondia.

Dein grösstes Erfolgserlebnis?

Ein Erfolg im Doppelpack: die Hochzeit mit meiner Partnerin und die Geburten meiner drei Kinder.

Success-Story: Veritas Mit dem richtigen Mix zum Erfolg



VERITAS

Yves Lombardo, Veritas Technologies

Seit mehreren Jahren zählt Veritas auf die Dienste von Profondia, um am Puls des Marktes mit der richtigen Mischung aus Daten, On- und Offline-Marketing zu sein.

Herr Lombardo, können Sie Veritas kurz vorstellen?

Veritas Technologies ist ein führender Anbieter von Lösungen für Datensicherheit und Verfügbarkeit. Über 80000 Unternehmen – darunter 87% der Fortune Global 500 – vertrauen darauf, mit unseren Lösungen ihre IT-Komplexität zu senken und gleichzeitig ihr Datenmanagement zu vereinfachen. Die Veritas Enterprise Data Services Plattform automatisiert den Schutz und die Wiederherstellung von Daten an jedem Speicherort, stellt die 24/7-Verfügbarkeit geschäftskritischer Anwendungen sicher und bietet Unternehmen die Transparenz, die sie zur Einhaltung aktueller und künftiger Gesetze und Richtlinien benötigen. Veritas steht für höchste Zuverlässigkeit und Bereitstellungsmodelle, die allen Anforderungen gerecht werden. Die Plattform unterstützt mehr als 800 Datenquellen, über 100 Betriebssysteme, mehr als 1400 Speicherziele und über 60 verschiedene Cloud-Plattformen.

In welchen Bereichen sieht Veritas im Moment die grössten Wachstumschancen?

In den Medien hört man fast schon täglich von neuen Ransomware-Attacken auf Unternehmen und Organisationen weltweit. Es geht nicht mehr darum, ob, sondern wann ein Unternehmen ins Visier von Ransomware-Attacken gerät. Leider wird dies in naher Zukunft so bleiben. Im Bereich Ransomware-Protektion gibt es also noch viel zu tun.

Veritas kann beim Schutz, Sichern und Wiederherstellen von Daten helfen – unabhängig vom

Speicherort, egal ob am Unternehmensstandort, dezentral oder in der Cloud.

Welches sind für Sie die wichtigsten Instrumente für eine effiziente Bearbeitung des Marktes?

Heutzutage führt an Digital Marketing kein Weg mehr vorbei. Das sollte allerspätestens jetzt allen bewusst sein. Trotzdem ist Telemarketing weiterhin einer der wichtigsten Treiber, wenn es um qualifizierte Leads, Appointment-Setting oder allgemein Demand-Generation geht. Sind schnelle und qualifizierte Resultate erwünscht, muss weiterhin der Hörer in die Hand genommen werden.

Aus welchen Gründen haben Sie sich entschieden, auf die Dienstleistungen von Profondia zurückzugreifen?

Nebst dem klassischen Telemarketing bietet Profondia auch eine umfassende und gepflegte Datenbank mit Personendaten aus IT-Abteilungen aus der ganzen Schweiz an. Diese Datenbank in Kombination mit dem ebenfalls durch Profondia angebotenen E-Mail-Service ist für Veritas eine effektive Möglichkeit, gezielt neue Firmen und Personas auf dem digitalen Weg zu erreichen.

Konnten durch die Zusammenarbeit mit Profondia konkrete Resultate erzielt werden?

Definitiv. Dank des sehr professionellen Projektmanagements von Profondia sowie der gut ausgebildeten Mitarbeitenden konnten wiederholt Resultate im Bereich Awareness- und Demand-Generation erzielt werden.

Dafür ein grosses Dankeschön an Profondia.



PROFONDIA
Information. Knowledge. Results.

Profondia AG | Information. Knowledge. Results.

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