



## Chancen und Grenzen des Internets im B2B Bereich

Vermarktung im B2B Bereich bedeutet Kontakte mit Interessenten herzustellen und zu pflegen, ohne die ein oftmals sehr komplexes Produkt mit seiner spezifischen Verwendung wertlos ist. Das Internet, so hat sich herausgestellt, kann die Pflege solche Kontakte nicht ersetzen. Es kann Sie jedoch sehr wohl anbahnen.

Eine Internetpräsenz ist ein stilles Medium. Sind Kontakte noch eher flüchtig und wenig intensiv, erlaubt es den Interessenten nähere Informationen zu erschließen, ohne sich einer Beziehungsarbeit zu verpflichten. Daraus können dann, im Falle die Informationen ausreichend und attraktiv dargeboten werden, langjährige Geschäftsbeziehungen werden.

Das Internet erlaubt außerdem ein sehr differenziertes Informationsmanagement, wenn geeignete Technologien eingesetzt werden, und ist somit kein klassisches Massenmedium. Dies ist insbesondere deshalb zu betonen, da Informationen in vielen Fällen brisant sind und es ist nicht erwünscht ist, diese einem anonymen Kreis zugänglich zu machen.

Ihre Internetpräsenz und Ihr verbundener Medieneinsatz in diesem Sinne zu optimieren und auszugestalten ist unser Anliegen und Ziel unseres Leistungskonzeptes.

# Unser Leistungskonzept

## Dialog

Zielgerechte Lösungen erschließen sich erst im Dialog. Jede Unternehmung positioniert sich im Markt auf seine eigene und einzigartige Weise – genau wie jeder Mensch seine eigene und einzigartige Weise hat, zu Handeln. Handeln bedeutet Kommunikation – Medien sind hier nur Instrumente. Sie für den Einsatz in Ihrer Unternehmung auszugestalten, beinhaltet unsere Arbeit.

## Mediale Informations- technologien

Digitale Technologien gehen mit informationeller Reichhaltigkeit einher – die Fülle der Informationen kann nur durch durchdachte Technologie bewältigt werden: es geht um Suchen und Finden – und gefunden werden. Es gibt keine andere Marke, die eine so dominante Rolle für die Informationstechnologie spielt, wie Google. Deshalb muss eine mediale Technologie an der Suchmaschinenoptimierung ansetzen. Informationen sind kurzlebig geworden, Aktualität ist eine marktentscheidende Größe. Content Management Systeme unterstützen Sie in der Aufgabe der Darstellung Ihrer aktuellen Unternehmensvorgänge.

## Design

Digitale Medien verarbeiten Bild und Text. Visuelle Botschaften werden unmittelbar vermittelt. Somit hat das Design eine un hinterfragte funktionale Bedeutung für die moderne Kommunikation.

## Strategie, Konzeption und Text

Strategien fragen nach Ansatzpunkten für die geschäftliche Kontaktaufnahme – Medien können hier in zwei Richtungen eingesetzt werden: für die aktive Aufnahme von Geschäftsbeziehungen und auch für eine anonyme Bereitstellung über das Internet. Ein digitales Medien bietet hier Flexibilität - das PDF-Dokument. Dabei gibt es hierzu neben dem aktiven Versand per Email auch für die Bereitstellung im Internet zahlreiche mediale Techniken, die den Interessenten zu Ihrer entscheidenden Produktinformation oder Ihrem Leistungsprofil hinführen. Die Frage der Konzeption zielt auf eine transparente Auszeichnung der Inhalte. Für das Internet ist dies die Struktur der Navigation mit Ihren Überbegriffen und die Thematik der Bilddarstellungen. Der Text bekommt erst seine Funktion, wenn Strategie und Konzeption Interesse weckt.

Als bevorzugtes Content Management System arbeiten wir mit unserem eigens entwickeltem MyWords-CMS.

Projektbezogen setzen wir auch Joomla! und Contao ein.

