



Pressemitteilung

Digitalisierung / Online-Marketing

Streuverluste vermeiden, Neukunden gewinnen

Das neue Online-Portal SERVICE.REPORT.IT (www.service-report-it.de) hebt das Marketing für Digitalisierungs-Dienstleister auf ein neues Niveau. Hier werden Anbieter gefunden, wenn ihr Kompetenzprofil zum Bedarf der Anwender passt. Das qualifiziert den Erstkontakt und beschleunigt den erfolgreichen Geschäftsabschluss. Werbung und Lead-Generierung gehen hier Hand in Hand und zeigen Neukunden, dass der Dienstleister das Thema Digitalisierung auch hinsichtlich der Vermarktung seines Angebots bestens versteht.

Wuppertal, 10. April 2018. SERVICE.REPORT.IT, das unabhängige Informations- und Rechercheportal für die Beschaffung von Digitalisierungs-Dienstleistungen, führt nutzwertige Informationen zum Markt für Digitalisierungs-Dienstleistungen aus mehreren Quellen auf einer Plattform zusammen. Anwender finden hier mit wenigen Klicks den Dienstleister, der am besten zu ihrem Digitalisierungs-Projekt passt. „Wir bieten den Dienstleistern die Chance, ihr Kompetenz-Profil unmittelbar in diesen Recherchen zu verzahnen“, sagt Gründer und Chefredakteur Frank Grünberg. „Damit werben sie ohne Streuverluste und erhalten die Chance, über ein modernes Online-Marketing hochattraktive Erstkontakte zu potenziellen Neukunden zu erhalten.“

Kernproblem der Anwender: Kompetente Digitalisierungs-Dienstleister finden

SERVICE.REPORT.IT adressiert ein Kernproblem der Digitalisierung: Kleine und mittlere Unternehmen können die Chancen der Digitalisierung ohne externe Unterstützung nur schwerlich nutzen. Einer aktuellen Umfrage des Branchenverbandes BITKOM zufolge wächst der Anteil der Unternehmen, die sich dafür Hilfe von außen holen. Bei der Beschaffung externer Dienstleistungen stellen sich aus Anwendersicht allerdings zwei zentrale Fragen:

- Welcher Dienstleister passt am besten zu meinem Digitalisierungs-Projekt?
- Welche Erfahrungen haben andere Anwender mit diesem Anbieter gemacht?

Vom Kompetenzprofil zum Kundenkontakt

SERVICE.REPORT.IT liefert glaubwürdige Antworten auf diese Fragen. Dafür verzahnt die Plattform die Suchkriterien der Anwender unmittelbar mit drei unterschiedlichen Informationsquellen:

- den qualifizierten Bewertungen, die andere Anwender zu einzelnen Dienstleistern abgegeben haben. Die Bewertungen werden strukturiert mittels Fragebogen und entlang konkreter Projekte erfasst. Anwender, die selbst Dienstleister bewerten, erhalten den kostenfreien und uneingeschränkten Zugriff auf alle Einzelheiten und haben die Möglichkeit, sich persönlich mit anderen Anwendern über weitere Fragestellungen auszutauschen.
- den Artikeln einer unabhängigen Fachredaktion, die die Stärken und Schwächen einzelner Dienstleister analysiert und anhand von validen Fakten und Insiderinformationen ein pointiertes Bild des allgemeinen Marktgeschehens zeichnet.
- den Kompetenz-Profilen der Dienstleister, die diese selbst definieren und damit auf der Plattform für sich werben.

Wird dieses Kompetenz-Profil im Zuge der Anwender-Recherche gefunden, ist der Weg nicht mehr weit bis zum qualifizierten Erstkontakt und einem erfolgreichen Geschäftsabschluss.

Referenz mit hoher Glaubwürdigkeit

SERVICE.REPORT bietet Dienstleister darüber hinaus weitere Vorteile:

- Sie werben ohne Streuverluste dort, wo professionelle Anwender nach dem passenden Dienstleister für ihre Digitalisierungs-Projekt suchen.
- Sie präsentieren sich mit den Kompetenzen, die für IT-Entscheider besonders wichtig sind. Ein Generator unterstützt sie dabei, ihr spezifisches Kompetenz-Profil als Digitalisierungs-Dienstleister zu formulieren. Damit ist sichergestellt, dass ihr Unternehmen genau dann gefunden wird, wenn ihr Angebot zur Nachfrage des Anwenders passt.
- Sie erhalten aktiv Anfragen potenzieller Kunden - und zwar nur aus dem von ihnen festgelegten Zielgruppen-Segment. Die beste Voraussetzung, aus diesen Anfragen Neukunden-Umsatz zu generieren. Im Vergleich mit herkömmlichen Methoden generieren sie attraktive Leads mit einem deutlich geringeren Budget. Ihre "Werbe"-Kosten richten sich nach der "thematischen Breite" ihres Kompetenz-Profiles. Mit anderen Worten: Je präziser sie Ihre Kernzielgruppe kennen und je genauer sie Ihre Kompetenzen, spricht: Ihr Angebot darauf abstimmen, desto günstiger fällt die Kosten- / Lead-Rate für sie aus.
- Sie können die Plattform nutzen, um sich von Bestandskunden bewerten zu lassen. Damit verschaffen sie sich eine Referenz mit hoher Glaubwürdigkeit.
- Sie erhalten regelmäßig wertvolle Informationen über die aktuellen Trends in der Online-Vermarktung von Digitalisierungs-Dienstleistungen. Diese Informationen helfen ihnen, auch ihr Marketing erfolgreich ins digitale Zeitalter zu bringen und den Kunden zu zeigen, dass sie sich auch bei der Vermarktung des eigenen Angebotes auf das Thema Digitalisierung verstehen. .
- Sie lesen die Berichte einer Fachredaktion, die regelmäßig die Stärken und Schwächen einzelner Dienstleister analysiert und die Leistungen des Managements, die Erfolgchancen der Unternehmensstrategie und die Entwicklung der Ertragslage bewertet. Zudem veröffentlicht sie Marktübersichten und Insiderinformationen, die für eine effiziente Wettbewerbsbeobachtung sowie erfolgreiche Vertragsverhandlungen mit Kunden unverzichtbar sind.

Weitere Informationen

SERVICE.REPORT.IT ist ein Angebot der Broegel Business Media GmbH in Wuppertal. Gründer und Chefredakteur Frank Grünberg berichtet über die Tops und Flops der Digitalisierungs-Branche seit 20 Jahren, u.a. als Redakteur der Verlagsanstalt Handwerk sowie des Handelsblatt-Verlags. Von 2006 bis 2017 war er Chefredakteur des IT-Branchendienstes INFOMARKT.

Folgende Dokumente stehen zum Download bereit:

- Die [Pressemeldung](#) im pdf-Format
- [Foto](#) von Frank Grünberg
- [Kurz & kompakt](#): Welche Vorteile bietet SERVICE.REPORT.IT für Digitalisierungs-Dienstleister?

Unseren kostenlosen Newsletter können Sie [hier](#) bestellen.

Kontakt

Frank Grünberg
Chefredakteur SERVICE.REPORT.IT
Tel.: +49 202 5155 982
Mobil: +49 179 1044 443
E-Mail: fg@service-report-it.de

