



Online-Management von B2B-Referenzen und Case-Studies vereinfacht Pressearbeit und Marketing

Online-Management von B2B-Referenzen und Case-Studies vereinfacht Pressearbeit und Marketing

Das erklärte Ziel der B2B Core GmbH ist es, in mittelständischen IT- und Beratungsunternehmen das Referenzmarketing mit einem zentralen Managementsystem für Case Studies, Kundenreferenzen und Anwenderberichte zu unterstützen. Case Studies können so in Vertrieb, Marketing, Web und neuerdings auch bei der Pressearbeit zentral verwaltet und direkt online verteilt werden, wie es im Referenzmarketing von Branchengrößen wie Microsoft, SAP oder Oracle schon länger üblich ist.

Um das zu erreichen bietet die B2B Core GmbH (<http://www.b2b-core.com>), Betreiber des neuen Managementsystems, als einer der ersten Anbieter in Deutschland seinen Kunden intelligente Onlineservices zum Case-Study-Management, Referenzmarketing und Pressearbeit. Schon in der Vergangenheit konnten mit dem System Case Studies unter anderem im hauseigenen Suchportal auf b2b-core.com, auf den Webseiten der registrierten Unternehmen sowie überall im Web und in sozialen Netzwerken veröffentlicht werden.

Dank der Kooperation mit einem bekanntem PR-Dienstleister erweitert b2b-core.com das Angebot und bietet seinen Kunden ab sofort auch vollintegrierte Services zur Vereinfachung und Automatisierung der Pressearbeit mit Kundenreferenzen und Case Studies. So können Nutzer der Plattform mit einem einfachen Klick ihre zentral gepflegten Inhalte auf nahezu allen bekannteren deutschsprachigen Presseportalen eintragen lassen (ca. 120 Portale) - und das zu günstigen Konditionen, wie sie oft nur Vielversender, wie PR-Agenturen, erhalten. Dieser Service beinhaltet dann auch die Eintragung in ca. 80 RSS-Newsverteiler und in soziale Netzwerke wie Twitter und Facebook mit aktuell über 11.000 Followern.

Weitere PR-Services, die direkt über b2b-core.com in Anspruch genommen werden können, umfassen zum Beispiel den direkten Versand von Inhalten an bis zu 150.000 Medienkontakte bei Zeitungen, Fachzeitschriften und freien Journalisten. Auch die Erstellung kurzer Pressemeldungen zu einzelnen Kundenreferenzen und Case Studies kann beauftragt werden. Dies bietet registrierten Unternehmen eine gute Möglichkeit auf aktuelle Erfolge und Kundenreferenzen aufmerksam zu machen, ohne den Inhalt der Referenz selber aus der Hand zu geben. Auch eine erweiterte Freigabe vom Referenzgeber ist so nicht unbedingt erforderlich.

Auch bei der Messung des Marketing Erfolgs unterstützt b2b-core.com: Neben der Integration von Analysen und Statistiken mit Google-Analytics (Marktführer in Sachen Web-Tracking) für einzelne Case Studies und Firmenprofil, ist auch für die Eintragung in die rund 120 Presseportale ein entsprechender Report verfügbar.

Bestandkunden mit Professional-Account werden sich über die besonders günstigen Konditionen für Ihre Pressearbeit freuen, aber auch Neukunden profitieren bereits während ihrer 30-tägigen Testphase von diesen Konditionen. Zum Beispiel kann man eine Case Study schon für 10 Euro in alle 120 deutschen Presseportale, 80 RSS-Newsverteiler und Social Networks eingetragen lassen.

Zusammengenommen bringt die Pressearbeit mit b2b-core.com Unternehmen, zusätzlich zum zentralen Case-Study-Management, mit wenigen Klicks und minimalem Aufwand eine maximale Reichweite von bis zu 120 Millionen Seitenaufrufen (PIs) sowie die Mögliche Erwähnung des Unternehmens und seiner Referenzen in Print- und Onlinemedien.

Pressekontakt

B2B CORE GmbH

Herr Lars Nielsen
Gerberstrasse 21
40591 Düsseldorf

b2b-core.com
prmaximus@b2b-core.com

Firmenkontakt

B2B CORE GmbH

Herr Lars Nielsen
Gerberstrasse 21
40591 Düsseldorf

b2b-core.com
prmaximus@b2b-core.com

Die B2B Core GmbH mit Sitz in Düsseldorf ist Betreiber der Business-Plattform www.b2b-core.com. Die Plattform bietet mittelständischen Unternehmen in den Bereichen IT, Consulting und Agenturleistungen ein zentrales Case-Study-Managementsystem, welches die Veröffentlichung, Verwaltung und Suche von B2B-Referenzen, -Fallstudien und -Anwenderberichten ermöglicht.

Das Managementsystem bietet dafür eine Vielzahl effektiver Tools zum aktiven Referenzmarketing mit Case Studies - von der anbieterneutralen Produkt- und Dienstleistungssuche mit ausgefeilten Recherchetools für Interessenten bis hin zu integrierten PR-Tools zur Vereinfachung von Pressearbeit und Marketing für Anbieter. Die Business-Plattform bringt so Anbieter und Interessenten zusammen - über Case Studies und Referenzen.

Anlage: Bild

