



## **Möglichkeiten und Herausforderungen des mobilen Kanals**

*CMS-Systeme für mobile Webseiten richtig einsetzen*

"Wunderbare Zeiten, jetzt können Sie ihre Kunden auch außerhalb vom Büro mit Content versorgen. Vielleicht hat ihr Kunde während eines Geschäftsfluges Lust um seine Kenntnisse über Ihre Produkte zu verbessern. Er nimmt sein Smartphone und dann?" ... in einem ausführlichen Fachartikel setzt sich Thomas Falken, Social and Mobile Competence Manager bei HintTech, mit dieser Fragestellung auseinander.

Diesen Fachartikel, aber auch konkrete Lösungsansätze in Form von Case-Studies zu diverse Content-Management-Systemen (CMS) finden im CMS-Special - einer Sonderausgabe der Case-Study-Experten von b2b core.

Am Ende ist es nicht nur eine Frage der richtigen Produkt und Anbieterwahl, sondern auch, die eigenen Content- und Mobile-Strategie. In Zeiten, in denen die allermeisten "Handys" schon "Smartphones" sind, fast jeder Mobilfunkvertrag eine kleine Surf-Flatrate mit sich bringt und die mobilen Nutzerzahlen rapide steigen, müssen sich Anbieter die Frage gefallen lassen, wie Sie ihre Interessenten mobil erreichen. Und auch, ob das eigene CMS-System in der Lage ist, die Inhalte "Gerätekonform" auszugeben.

Mehr erfahren Sie auf <http://www.cms-special.info> oder Sie suchen einfach und direkt nach passenden CMS-Case-Studies auf [b2b-core.com](http://b2b-core.com) .

## **Pressekontakt**

B2B CORE GmbH

Herr Lars Nielsen  
Gerberstrasse 21  
40591 Düsseldorf

[b2b-core.com](http://b2b-core.com)  
[presse@b2b-core.com](mailto:presse@b2b-core.com)

## **Firmenkontakt**

B2B CORE GmbH

Herr Lars Nielsen  
Gerberstrasse 21  
40591 Düsseldorf

[b2b-core.com](http://b2b-core.com)  
[presse@b2b-core.com](mailto:presse@b2b-core.com)

Die B2B Core GmbH mit Sitz in Düsseldorf ist Betreiber der Business-Plattform [www.b2b-core.com](http://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 Recherchertools für Interessenten bis hin zu integrierten Marketing- und PR-Tools zur Vereinfachung von Pressearbeit und Online-Marketing für Anbieter. Die Business-Plattform bringt so Anbieter und Interessenten zusammen - über Case Studies und Referenzen.