

Übersicht

Web 2.0: Die Zukunft des Internets!

Der Fit4Web 2.0-Check - Übersicht

Ihr Nutzen

Vom „BUZZ“ zum „BUSINESS

Der Fit4Web 2.0-Check - im Detail

Zufriedene Kunden

Nächste Schritte

Der Fit4Web2.0-Check



Web 2.0 wird nicht kommen – Web 2.0 ist bereits Realität! Es bringt zahlreiche Chancen aber auch Risiken für Unternehmen mit sich. Nur wer gut vorbereitet ist, kann entsprechend reagieren und agieren!

Sind Sie Fit4Web2.0?

Wir möchten Ihnen bei der Beantwortung dieser Frage gerne helfen.

Hierzu bieten wir Ihnen - zusammen mit unseren Partnern - einen umfassenden Fit4Web2.0-Check in Bezug auf Ihr Unternehmen, Ihre Kunden, Ihre Leistungen und Produkte sowie Ihre Wettbewerber an! In Form einer „Nullmessung“ durchforsten wir den gesamten, für Sie relevanten, digitalen Web 2.0-Raum, z.B. Blogs, Foren, Newsgroups, Meinungsportale, Podcasts / Vodcasts, Social Web Sites, um nur einige zu nennen.

Das B.I.G.-Team vereint Top-Management-Beratungserfahrung mit operativer Analytik-Expertise, IT- und Prozess-Know-how in den Bereichen CRM, Vertrieb, Service und Multi-Channel-Management. Diese Interdisziplinarität garantiert, dass BUSINESS INTELLIGENCE ganzheitlich aus Sicht des Managements, der Organisation, der Methoden und Tools sowie der Technologie betrachtet und umgesetzt wird.

Berliner Office: BUSINESS INTELLIGENCE Group GmbH, Schlesische Str. 28, 10997 Berlin
Tel.: +49 – 30 - 6162 8087; Fax: +49 – 30 - 6162 9776; Email: info@intelligence-group.com

Frankfurter Office: BUSINESS INTELLIGENCE Group GmbH, Wilhelm-Leuschner-Strasse 68, 60329 Frankfurt
Tel.: +49 – 69 - 2424 9852; Fax: +49 – 69 - 2424 9295; Email: info@intelligence-group.com

Fit4Future? Web2.0-Check für Ihr Unternehmen!

Der Fit4Web2.0-Check im Detail: Kommunikationen identifizieren und verstehen!

Über was sprechen Ihre Konsumenten und Wettbewerber? Was sind die zentralen Inhalte? Wo wird gesprochen? Was sind die relevanten Quellen, z. B. Blogs, Foren, Meinungsportale,? Wie sprechen die Konsumenten und Interessenten - positiv oder negativ? Wer spricht? Wieviel wird über die Themen gesprochen? Wie unterscheiden sich die Traffic-Muster Ihrer Kunden im Vergleich zu Ihren Wettbewerbern?

Trends und Gefahren frühzeitig erkennen!

Welche Trends zeichnen sich ab? Mit welchen Themen und Unternehmen sind diese Trends verbunden? Welche Gerüchte und Beschwerden existieren im digitalen Raum? Wie verändern sich Trends und frühe Signale im Zeitablauf?

Such- und Tag-Terme als Interessensbekundungen nutzen!

Welche Suchterme und Suchtermkombinationen nutzen Interessenten, wenn sie Ihre Produkte und Leistungen suchen? Welche Tags nutzen sie, um Ihre Web-Seiten zu beschreiben und anderen zur Verfügung zu stellen? Welche Tags werden mit Ihren Tags inhaltlich verbunden? Suchterme und Tags ergänzen die Konsumenten-Kommunikation um aktive und fokussierte Interessensbekundungen bezogen auf Produkte und Themen.

Gravitationszentren und Multiplikatoren entdecken!

Welche Themen und Personen ziehen Ihre Interessenten und Kunden an? Welche Quellen und Personen wirken als Meinungsführer und -verstärker für Ihr Unternehmen bzw. Ihre Branche und Themen? Durch unser Benchmark-System können wir Ihre Analyse-Ergebnisse vergleichen und bewerten. Darauf aufbauend lässt sich eine SWOT-Analyse durchführen.

Das sagen zufriedene Kunden zu B.I.G. Screen®

„Dank B.I.G. Screen® ist es uns möglich, sehr zeitnah einen Einblick zu bekommen, wie Produkte und Lösungen im Kontext von Microsoft Business Intelligence im Markt aufgenommen werden. Und dies, ohne aufwendige Befragungen im Sinne einer Marktforschung durchführen zu müssen.“

Boris Cordes, Product Manager Business Intelligence, Microsoft Deutschland GmbH



„Aufgrund des Business Intelligence- und CRM-Know-hows ist für uns B. I. G. der optimale Partner bei der systematischen Optimierung unserer Kunden-Kommunikation und -Interaktion. Besonders gut gefallen mir die starke Umsetzungskompetenz und das innovative und lösungsorientierte Vorgehen. Das B.I.G.-Team vereint beeindruckend unterschiedliche Fachkompetenzen und geht auch gerne eine extra Mile für den Projekterfolg.“

Tanja Herzog, Senior Manager Customer Insight - eBay International AG

„[...] so ist es bspw. ein Unterschied, ob ein Thema „regenerative Energien“ im Kontext hoher Energiekosten oder einer sauberen Energieerzeugung diskutiert wird [...] sowie maßgeblichen Anteil am Projekterfolg hatte dabei auch die sowohl sehr kompetente als auch flexible Zusammenarbeit mit dem B.I.G.-Team von Dr. Gentsch.“

Matthias Schultze, Leiter CRM und E-Business - EnBW Energie Baden-Württemberg AG



Nächste Schritte

Um Ihr Projekt individuell abzustimmen und um die nächsten Schritte zu besprechen steht Ihnen das B.I.G.-Team gerne zur Verfügung. Rufen Sie uns unter 0 30 / 61 62 80 87 auch wegen allen anderen Fragen rund um das Thema B.I.G. Screen® an oder senden Sie uns eine Nachricht an info@intelligence-group.com. Wir freuen und auf Ihren Anruf oder Ihre E-Mail. Herzliche Grüße, Ihr B.I.G.-Team.