

chain relations

**Marketing, Public Relations
und Neukundengewinnung
für Technologie- und Beratungsunternehmen**

B2B: Marketing, PR und Neukundengewinnung

chain relations ist eine Agentur für Marketing, PR und Neukundengewinnung/ Lead Generierung für kleine und mittelständische Business-to-Business-Unternehmen. Hinzu kommen Anbieter technischer Konsumgüter. Wir entwickeln zielorientierte Strategiekonzepte, mit denen diese neue Kunden gewinnen und bestehende Kunden binden.

Wir kombinieren Public Relations (PR), Marketing sowie weitere Lead-Generation-Aktivitäten und richten unsere Arbeit so auf Neukundengewinnung und Kundenbindung für stark erklärungsbedürftige Produkte und Dienstleistungen aus. Unsere Leistungen stimmen wir auf ihre Organisation, Ziele und Budgets ab. Alle Maßnahmen setzen wir offline wie auch online um.

Manchmal beraten wir nur in Marketingfragen, manchmal arbeiten wir nur als PR-Agentur und manchmal übernehmen wir Marketing, PR und Neukundengewinnung vollständig. Aber der Absatz der Produkte und Dienstleistungen unserer Klienten steht stets an erster Stelle. Deshalb raten wir nicht zu neuen Produkt- oder Preisstrategien, weil wir eine Marketing-Beratung sind. Deshalb empfehlen wir keine PR-Maßnahmen, weil wir eine PR-Agentur sind. Sondern nur, wenn diese Strategien und Maßnahmen dem Vertriebs Erfolg unseres Klienten wirklich nutzen können.

Die meisten Klienten betreuen wir bereits seit mehreren Jahren. Darauf legen wir großen Wert. Sie haben mit uns erstmals ihre Marketingorientierung erarbeitet, neue Produkte konzipiert und erfolgreich am Markt eingeführt.

- **Projekte**
Wir entwickeln neue Geschäftsstrategien sowie -konzepte, fallweise auch PR-Kampagnen, Marketingaktionen und vertriebsunterstützende Maßnahmen (Lead Generation/Neukundengewinnung) auf der Basis bestehender Strategien/Konzepte.
- **Agentur**
Wir begleiten Klienten kontinuierlich als Marketing-, PR- oder Lead-Generation-Agentur von der Strategieentwicklung bis zur Maßnahme.
- **Einbindung im Unternehmen (Outsourcing)**
Wir übernehmen vollständig Marketing- und PR-Aufgaben, den Aufbau von Vertriebskontakten sowie das Produktmanagement.

Ihre Herausforderungen

Als Anbieter erklärungsbedürftiger Produkte oder technisch-betriebswirtschaftlicher Dienstleistungen stehen Sie vor großen Herausforderungen.

-
- | | |
|---|--|
| ▪ Ihre Produkte & Dienstleistungen sind komplex. Neukunden müssen sich die Vorteile/USPs erst erschließen. | ▶ Wir gestalten mit Ihnen die Kommunikation für PR, Marketing sowie Vertrieb & setzen alles verantwortungsbewusst & kosteneffizient um. |
| ▪ Sie haben große Expertise in der Entwicklung von Produkten & im Management von Projekten, weniger jedoch in Marketing, PR, Business Development oder in der Neukundengewinnung. | ▶ Wir führen Unternehmen & Produkte am Markt ein, erstellen verständliche Marketingmaterialien, sprechen Interessenten an & bringen Ihre Botschaften in die (Fach-)Medien. |
| ▪ Für PR, Marketing, Neukundengewinnung & die Entwicklung neuer Geschäftsfelder fehlen Ihnen die Kapazitäten. | ▶ Wir fertigen Konzepte an, coachen Mitarbeiter, leiten Projekte, übernehmen Aufgaben ganz oder unterstützen als Agentur. |
| ▪ Interessenten & Kunden sind anspruchsvoller, die Wettbewerbsintensität steigt & der Vertrieb ist komplexer denn je. | ▶ Wir generieren Interessenten/Leads, sprechen sie an und qualifizieren sie für Ihren Vertrieb. |
| ▪ Sie wollen das Internet mit all seinen Facetten für die kostenoptimale Gewinnung neuer Kunden (Leads) nutzen. | ▶ Wir erstellen & überwachen Ihr Online-Marketing & führen so Interessenten zu Ihren Produkten & Dienstleistungen. |
-

Die Schwerpunkte von chain relations

Lead-Generierung und -Management

Wir gewinnen Interessenten und führen sie dem Vertrieb zu

Mit unseren Leistungen unterstützen wir B2B-Unternehmen dabei, für ihre Produkte sowie Dienstleistungen Interessenten zu finden und als Kunden zu gewinnen. Wir entwickeln Marketing- und PR-Konzepte sowie Aktivitäten zur Lead Generierung/Neukundengewinnung und kombinieren intelligent deren Umsetzung - offline wie online.

- **Generierung von Interessenten**
Wir definieren Konzepte für die Neukundengewinnung, machen Ihr Unternehmen, Ihre Produkte und Dienstleistungen interessant für die Anfragen von Investitionsentscheidern und -vorbereitern, identifizieren aktiv Interessenten und sprechen sie an - indirekt über Marketing und PR, persönlich per Email, Brief oder Telefon.
- **Qualifizierung und Management der Leads**
Wir qualifizieren und verwalten diese Kontakte entsprechend ihres Potentials in Kontaktmanagementsystemen (bevorzugt Highrise).
- **Entwicklung/Begleitung der Kontakte**
Wir organisieren Produkttests, kommunizieren regelmäßig mit Interessenten und informieren sie kontinuierlich über Neuheiten - bis die Investition ansteht. Dann übergeben wir die Interessenten an den Vertrieb. Fallweise übernehmen wir diesen selbst.

Die Kommunikation passen wir an Interessen und Informationsverhalten der Multiplikatoren sowie Ihrer potentiellen Kunden an und gewinnen so deren positive Aufmerksamkeit. Dazu kombinieren wir folgende Strategie- und Maßnahmenfelder:

- **Klassisches B2B-Marketing -**
Wir kommunizieren Ihre Botschaften effizient an Ihre Zielgruppen

Wir entwickeln Marketingstrategien und führen darauf aufbauend Marketingmaßnahmen mit Blick auf die Gesamtkommunikation durch. Hier zählen heute mehr denn je Ideen, die eine große Wirkung entfalten und die Budgets schonen. Partnermarketing, Newsletter, Marketingmaterial, Events, Direkt-Marketing, Anwenderkonferenzen und Messeauftritte sind beispielhafte Maßnahmen.

- **B2B-Online-Marketing & Online-Lead-Generierung**
Wir generieren für Sie Neukundenkontakte über das Internet

Das Internet dient heute zur Vorbereitung fast jeder Investition: Am Anfang steht eine Suche in Google oder in Branchen-Portalen. Wir definieren fachspezifische Botschaften, Keywords sowie Anzeigentexte und kombinieren Online-Marketing-Maßnahmen für die zielgerichtete Ansprache der Zielgruppen: Websites, Bannerwerbung, Suchmaschinenmarketing, Pay-per-Klick-Kampagnen, Whitepaper, Landing Pages, Abonnements, Blogs, Website-Tracking und -analysen.

- **Public Relations - Online & Offline**
Wir bringen Ihre Botschaften in Fach- & Internet-Medien

Wir entwickeln PR-Strategien und gestalten den Dialog mit relevanten Medien, Finanz- und Marktanalysten, Hochschulen und Verbänden. Dazu schreiben wir Fachbeiträge und Presseinformationen, organisieren Treffen mit Journalisten sowie Produkttests. Ebenso kommunizieren wir mit Online-Medien, Fachportalen und Weblog-Autoren. Ihre News verbreiten wir über Online-Presseservices sowie unsere suchmaschinenstarke Website - um die Top-Plätze in den Suchergebnislisten mit qualitativem Content zu füllen.

- **Business Development -**
Wir entwickeln neue Geschäftspotentiale

Wir entwickeln für Klienten neue Geschäftsfelder sowie Ideen für Produkte, Services und deren Weiterentwicklung, bewerten nationale sowie internationale Märkte, analysieren potentielle Kunden und Vertriebsstrategien und erstellen Geschäftsstrategien sowie -pläne.

- **Verwandte Dienstleistungen -**
Mit Fachwissen unterstützen wir als externe Ressource

Die enge Zusammenarbeit und genaue Kenntnis ihrer Produkte und Dienstleistungen ermöglichen uns, Klienten auch bei Vertriebsfragen, Projektmanagement, technischen Dokumentationen, Studien für die Benutzerfreundlichkeit von Software (Usability-Engineering) oder für das Hochschul- und Personalmarketing zur Seite zu stehen.

Unsere Arbeitsweise

- **Kompetenz**
Wir erarbeiten uns für jeden Klienten ein tiefgreifendes Fach- und Branchenwissen. Nur so lassen sich zielgerichtete Konzepte definieren und die richtigen Kernbotschaften medien- und zielgruppengerecht kommunizieren.
- **Langfristige Vertriebswirkung**
Wir setzen nicht auf einmalige Aktionen. Stattdessen gestalten wir den konstanten Dialog mit Multiplikatoren und Zielgruppen über geeignete Wege.
- **Pragmatisch und partnerschaftlich**
Reibungslose Abstimmung, unerwartete Impulse und kontinuierliche Verbesserungen sind Leitlinien unserer Arbeit. Wir kontrollieren Budgets sowie Zeitpläne und dokumentieren Leistungen und Ergebnisse.
- **Online-Stärke**
Die zentrale Schnittstelle zu uns und unserer Arbeit ist die Website www.chainrelations.de. Sie beinhaltet:
 - ein Blog mit regelmäßigen Gedanken über PR, Marketing, Vertrieb sowie verwandte Inhaltsbereiche
 - einen Presseservice mit den Informationen der Klienten
 - ein Glossar mit wichtigen Fachbegriffen
 - Verlinkungen der Klienten-Webseiten
- **Netzwerk**
Wir arbeiten mit bewährten Dienstleistern: Grafik, Druck, Webdesign, Marktforschung, Messebau, Rechtsanwälte, freie Journalisten und Agenturen in Europa, Nordamerika und Asien. Ziel ist stets die beste Umsetzung der Konzepte und Maßnahmen, die Sie als Klienten und Ihre bevorzugten Marketing-Dienstleister einbeziehen.

Referenzen

Langfristige Klienten, die Sie gerne kontaktieren können:

BodyTel Europe GmbH (www.bodytel.com) Stefan Schraps, Geschäftsführer Bad Wildungen (seit 2007)	Markteinführung des ersten Produkts, PR- und Marketing-Projekte, Online- Marketing für den Telemedizintechnik-Anbieter
Dynamic Logistics Systems GmbH (www.dls-planung.de) Michael Baas, Geschäftsführer Gelnhausen (seit 2003)	Markteinführung des Unternehmens, PR- und Marketing-Projekte für den Unternehmenssoftware-Anbieter
H.-J. Schleißheimer Soft- und Hardwareentwicklung GmbH (www.schleissheimer.de) Hans-Joachim Schleißheimer, Geschäftsführer Nieder Wöllstadt (seit 2004)	PR- und Marketing-Betreuung, Lead Generierung & Vertrieb, Hochschul-/ Personalmarketing, Business Development für den Spezialisten für Mikrocontroller-Entwicklung in der Automobilindustrie
Vortel GmbH (www.vortel.net) Eckhart K. Gouras, Geschäftsführer Berlin (seit 2006)	Markteinführung des Unternehmens, PR- und Marketing-Betreuung, Lead Generierung & Vertrieb
Zweipol GmbH (www.zweipol.net) Lucien Coy, Geschäftsführer Offenbach (seit 2007)	Zweipol konzipiert, gestaltet und entwickelt Webauftritte und dynamische Anwendungen im Internet. Für unseren Partner übernehmen wir die PR-Arbeit.

Weitere Klienten auf Anfrage

Erfahrungen

Zu den betreuten technischen Themen gehören z. B.:

- Automobilelektronik
- Business Intelligence
- Computer Aided Design und Product Data Management
- Customer Relationship Management (CRM) und Call Center
- Dokumentenmanagement
- Elektronik-Software- und Hardware-Entwicklung
- Embedded Systems
- Enterprise Resource Planning (ERP)
- Geographische Informations-/Mappingsysteme
- IT-, Telekommunikations- und Mobile-Security
- Logistik und Produktion
- Medizintechnik/Telemedizin
- Mobile Services/Mobile Ticketing
- Netzwerke und Rechenzentren
- Online-Marketing/Suchmaschinenmarketing
- Prognose- und Planungssoftware (Absatz, Bedarf, Produktion)
- Qualitätsmanagement
- Supply Chain Management (SCM)
- Telekommunikation, Mobilkommunikation, IP-Telefonie

Die Zielgruppen unserer Klienten stammten u. a. aus den B2B-Bereichen:

- diskret fertigende Industrien (Automobilindustrie, Maschinenbau, Fast Moving Consumer Goods)
- prozessfertige Industrien (Chemie, Pharma, Lebensmittel, Getränke, Kosmetik)
- Dienstleister, Handel und Versandhandel
- Öffentliche Verwaltung und Personennahverkehr
- Gesundheitswesen
- Banken und Versicherungen



Berufliche Stationen von Torsten Herrmann

Ich bin Diplom-Kaufmann und habe 1994 mein Betriebswirtschaftslehre-Studium an der Johann Wolfgang Goethe-Universität in Frankfurt am Main abgeschlossen. Schwerpunkte waren Marketing, Industriebetriebslehre, Organisationstheorie sowie Logistik & Verkehr. Parallel studierte ich Philosophie mit den Schwerpunkten Ethik (insbesondere Wirtschafts- und Unternehmensethik) sowie Logik.

Ich war Mitgründer des Internet-Presseportals CompuPress (heute Pressrelations GmbH, Düsseldorf) sowie der Marktforschungs- und Organisationsberatung Burkholz Herrmann Saalow Consulting GmbH (Frankfurt am Main). Letztere arbeitete mit der qualitativen Methode der Objektiven Hermeneutik (begründet von Prof. Ulrich Oevermann, Frankfurt am Main). Diese liefert auch für kleine Fallzahlen mit Hilfe von Interview- oder Materialanalysen strukturelle Erkenntnisse über verborgene Hindernisse und Probleme von Organisationen wie auch der Marketingkommunikation.

Nach langjähriger Erfahrung als angestellter PR- und Marketing-Berater sowie Manager bei Netsolut GmbH/Map24 (heute NAVTEQ (DE) GmbH) habe ich mich mit chain relations selbständig gemacht.

Als Berater habe ich für mehrere Dutzend Unternehmen aus verschiedenen, meist High-Tech-Branchen gearbeitet. Meine persönlichen Erfahrungen reichen vom 1-Mann-Start-Up bis zum internationalen Großkonzern.

Der Name chain relations

- chain relations beschränkt sich nicht auf einzelne Aktionsbereiche. Wir kombinieren die drei Bereiche PR, Marketing und Neukundengewinnung - offline und online.
- Strategien und Maßnahmen betrachten wir nicht losgelöst voneinander. Stattdessen verzahnen wir sie ziel- und budgetorientiert und beachten dabei die Zusammenhänge.
- Die Agentur reiht sich auf Wunsch wie ein Kettenglied in die Geschäftsprozesse der Klienten ein - bis hin zur ausgelagerten Fachabteilung.
- Unser fundiertes Wissen über Organisationen, Unternehmensprozesse und Wertschöpfungsketten erleichtert die Zusammenarbeit mit Anbietern von Unternehmenssoftware, Produktions- und Logistiktechnik sowie betriebswirtschaftlich-technischer Beratungsdienstleistungen.

Kontakt

chain relations
Dipl.-Kfm. Torsten Herrmann
Wilhelmstraße 37
65719 Hofheim am Taunus

Telefon: 06192/96 16 680
Telefax: 06192/96 16 682
Mobiltelefon: 0171/19 45 029
E-Mail: therrmann@chainrelations.de

Homepage: www.chainrelations.de
Presse-Service: www.chainrelations.de/presse
Agenturblog: www.chainrelations.de/blog
Glossar: www.chainrelations.de/glossar
Twitter: www.twitter.com/torstenherrmann