

Case Study

Erfolgreiches tun und darüber berichten!

Zielgruppe und Rolleninhaber

- Marketingleiter
- Produktmanager
- Verkaufsleiter
- Partnermanager

Lassen Sie Ihren Kunden für Sie sprechen

Ihre Produkte und Dienstleistungen unterstützen Ihre Kunden dabei, mit dem Einsatz moderner Telekommunikations- und Informatiklösungen Wettbewerbsvorteile zu sichern? Möchten Sie die Erfolge Ihrer Dienstleistungen oder Ihrer Produkte einem breiten Publikum zugänglich machen? Dann ist eine Case Study genau das Richtige für Sie.

Wir dokumentieren als neutrale, unabhängige und wissenschaftlich begleitete Instanz die strategischen, organisatorischen und technischen Herausforderungen des Projekts in Form einer Fallstudie.

Dadurch wird aus einer Arbeitsreferenz eine wissenschaftlich erfasste und beurteilte Fallstudie, welche eine ganz andere Aufmerksamkeit und vor allem Akzeptanz geniesst. Die Publikation zusammen mit einer hochwertigen Sammlung anderer Fallstudien sorgt für die starke Beachtung durch interessierte Kreise. Es wird damit eine Kommunikation geschaffen, die nicht als Werbung, oder Public Relation verstanden, sondern als verbindlicher Erfahrungsbericht bewertet wird. Dadurch entsteht eine Vertrauensbasis, die den Entscheid für Sie und Ihre Produkte und Dienstleistungen optimal unterstützt.

Ihr Nutzen und Gewinn

Mit der Fallstudie erhalten Sie ein effektives Marketinginstrument. Nutzen Sie dieses, um Aufmerksamkeit bei bestehenden und neuen Kunden zu gewinnen. Die Fallstudie dient Ihnen für die Kommunikation Ihrer Leistungen an Messen, Seminaren und Events, sowie bei der Presse, in Mailings, Newslettern und auf Online-Plattformen wie beispielsweise auf Ihrer Webseite oder in Suchmaschinen. Sie bietet einen grossen Mehrwert: ein

Mal aufbereitet, kann sie auf verschiedensten Marketing-Plattformen genutzt werden. Damit erreichen Sie eine grosse Reichweite bei den angestrebten Zielgruppen. Die Case Study ist ein glaubwürdiges Marketinginstrument mit optimalen Verkaufsargumenten, da sie auf persönlichen Erfahrungen basiert und deshalb Vertrauen schafft.

Speziell in Vertriebsnetzwerken schafft die Fallstudie über Vertriebsstufen hinweg einen wertvollen Erfahrungsaustausch. Indem die Vertriebspartner die Fallstudie in ihrer Kommunikation und ihrem Marketing einsetzen erreichen Sie eine Multiplikation Ihrer Referenzen und unterstützen ihre Partner gleichzeitig beim erfolgreichen Verkauf Ihrer Produkte und Dienstleistungen. Durch die Verwendung von gemeinsamem Material werden ein einheitliches Auftreten und eine gemeinsame Sprache geschaffen.

Mit einer Fallstudie werden Sie CNO - Vertrauenspartner während eines Jahres. Im CNO – NETZWERK profitieren Sie von folgenden Leistungen:

- Kostenlose Teilnahme für Sie und Ihren Kunden an allen CNO - Veranstaltungen.
- Exklusives Angebot eines Firmentisches am CNO – PANEL für Vertrauenspartner.
- Erwähnung in Presse- und Kommunikationsmassnahmen von CNO - NETZWERK (auf der Website, in den Medienmitteilungen, auf den Teilnehmerunterlagen der CNO-Veranstaltungen etc.).
- Präsenz im CNO - BUCH

Unser Vorgehen und Ihre Ergebnisse

Das Vorgehen basiert auf der Erfahrung aus über 150 Fallstudien und Workshops mit Entscheidungsträgern aus IT, Marketing, Kommunikation und Business die mit dem Einsatz moderner Telekommunikations- und Informatiklösungen Wettbewerbsvorteile sichern wollen.

Wir setzen auf ein strukturiertes und bewährtes Vorgehen:

- Moderierter Workshop mit Ihnen und Ihrem Kunden.
- Dokumentation und Redaktion in Form einer ca. 6-seitigen Fallstudie.
- Vernehmlassung der Fallstudie durch Sie und Ihren Kunden.
- Publikation in unseren Kanälen (CNO – BUCH „Organisation des E-Business“, in der eXperience-Datenbank der Fachhochschule Nordwestschweiz) und in Ihren Kanälen (Offline- und Online-Kommunikation).

Unsere Referenzen

Ein kleiner Auszug aus den Referenzen:

- 1eEurope
- Aseantic
- EDS (Schweiz)
- Garaio
- hybris
- ISolutions
- Microsoft
- PARX
- Stämpfli all media
- UD Neue Medien
- Unic Internet Solutions

Realisierte Fallstudien

- AstraZeneca
- Die Schweizerische Post
- Eidg. Dep. für auswärtige Angelegenheiten
- Glas Trösch
- Jura Elektroapparate
- Migros-Genossenschafts-Bund
- Swisscom
- Valora
- WWF

Sämtliche Fallstudien aus den Jahren 2001 bis 2007 sind als Buch erhältlich.



Preis

Die Datenerhebung, -auswertung und die Aufbereitung in Form einer Fallstudie sowie die Mitgliedschaft im CNO – NETZWERK 2008 bieten wir zu einem Pauschalpreis ab CHF 2'800 an. Ergänzende Dienstleistungen offerieren wir gerne auf Anfrage.

Ihr Weg zum Erfolg

Nicole Scheidegger, Leiterin Geschäftsfeld Market Intelligence, erwartet Ihre Anfrage und präsentiert Ihnen mit Freude den Wert dieser Leistung für Sie.



Nicole Scheidegger

Leiterin Market Intelligence

E-Mail: ns@pascal-sieber.ch
 Phone: 031 382 00 24
 Mobil: 078 689 03 13
www.sieberpartners.ch

sieber&partners ist der unabhängige Anbieter innovativer, kundenspezifischer Marktforschung und Beratung für die Schweizer ICT. Das aus anerkannten Persönlichkeiten bestehende Kernteam ist gezielt mit Fachspezialisten vernetzt und deckt die Geschäftsfelder ICT Investment, Market Intelligence und Productivity Consulting ab.