

Rückenwind für Social-Media von DemandGen

- **Spezialist für Lead Management und Marketing-Automation baut in mehrstufigem Social-Media-Projekt die Schlagzahl und Vernetzung in XING und Twitter mithilfe von Social-Media-Berater strike2 deutlich aus**
- **Nach bereits erfolgtem Neuaufbau von Facebook-Account und Video-Kanal sieht der Projektfahrplan jetzt den Start eines DemandGen-Blogs vor**

Kleinostheim, 31. August 2011. Die Social Media spielen bei der kommunikativen Vernetzung mit Kunden, Interessenten und Partnern eine immer bedeutendere Rolle. Vor diesem Hintergrund hat der auf den Business-Nutzen von Social-Media-Instrumenten spezialisierte Berater [strike2](#) aus Kleinostheim (Rhein/Main) bei der [DemandGen AG](#), Oberhaching, ein mehrstufiges Kommunikationsprojekt gestartet. Dabei lag der Schwerpunkt im Einstieg auf der nachhaltigen Aktivierung einer XING-Gruppe und eines Twitter-Accounts. Zunächst optimierte [strike2](#) hierfür innerhalb von vier Wochen die Auftritte textlich, setzte Redaktionspläne auf und baute daraufhin die Zahl der Mitglieder- bzw. Follower gezielt auf. Als nächstes sieht der Projektfahrplan jetzt den Aufbau des DemandGen Blogs www.leadmanagement-blog.de vor.

[DemandGen](#) unterstützt als Anbieter von Lead Management sowie Marketing-Automation, -Consulting und -Services seine Business-to-Business-Kunden in den Bereichen Marketing-Automation und Bedarfsentwicklung. Die im April 2010 gegründete XING-Gruppe „Lead Management und Marketing Automation“ wurde innerhalb des Projekts von 66 auf 538 Mitglieder ausgebaut, der Twitter-Account „DGEurope“ von 99 Followern und 211 Tweets (Stand: 24.9.2010) auf 1.950 Follower und 804 Tweets.

Investment ins Kernthema

Marketing-Automation versteht sich als die Kunst, an seine Interessenten relevante Informationen zum richtigen Zeitpunkt und in der richtigen Frequenz zu senden. „Unsere Zielgruppen sind weitestgehend affin für Internet und Social Media. Diese Online-Kanäle sind für sie äußerst wichtig, da sie ihre Kommunikation lückenlos auf die Anforderungen ihrer Kunden abstimmen müssen – nur so können sie schließlich stets die richtigen Informationen zum richtigen Zeitpunkt innerhalb des Kaufprozesses versenden“, erklärt Reinhard Janning, Vorstand der [DemandGen AG](#). „Daher liegt in der Optimierung und dem weiteren Ausbau unserer eigenen Social-Media-Aktivitäten ein Invest in einen unserer Kernthemenbereiche. Vor diesem Hintergrund haben wir auf die Beratung eines erfahrenen Social-Media-Experten gesetzt und sind in unserer Entscheidung durch die fortwährenden Erfolge bestätigt worden.“

„Wir haben darauf geachtet, die komplexen Materien von Lead Management und Marketing-Automation zielgruppengerecht und leserzentriert darzustellen“ betont [strike2](#)-Geschäftsführer Norbert Schuster. „Beispielsweise haben wir eine Newsletter-Reihe erstellt, die alle Schritte einer erfolgreichen Einführung von Marketing-Automation-Plattformen darstellt: vom Briefing-Workshop und der Auswahl einer geeigneten Plattform über LeadScoring, LeadNurturing und Leadgenerierung mit Social Media bis hin zum Aufbau eines Reporting-Systems.“

Begleitendes Bildmaterial:



Reinhard Janning,
Vorstand der DemandGen AG



DemandGen / Firmenlogo



strike2 / Firmenlogo

[Download unter www.ars-pr.de/de/presse/meldungen/20110831_str.php]

Über DemandGen

Die [DemandGen AG](#) mit Sitz in Oberhaching unterstützt als Anbieter von Lead Management sowie Marketing-Automation, -Consulting und -Services seine

Business-to-Business-Kunden in den Bereichen Marketing-Automation und Bedarfsentwicklung. Dabei werden Werkzeuge wie Eloqua in die Geschäftsprozesse der Kunden integriert und die dazu notwendige laufende Kundenbetreuung geboten. In den letzten Jahren hat sich [DemandGen](#) auf die Entwicklung von Prozessen und Methoden spezialisiert, um Unternehmen mit einem starken Lead-Management in Verbindung mit Lead-Scoring und -Rating zu unterstützen inklusive der Einbindung von CRM (Customer Relationship Management)-Systemen. DemandGen ist zertifizierter Partner der kanadischen Eloqua Corporation und vermarktet die professionelle Marketing-Plattform Eloqua Conversion Suite. Ein Team von Consultants und Professional-Service-Mitarbeitern bietet außerdem Unterstützung bei der Installation und realisiert Kundenlösungen. [DemandGen](#) ist Partner von Oracle (CRM On Demand Certified), salesforce.com und Microsoft. Weitere Informationen sind unter <http://www.demandgen.de> erhältlich.

Über strike2

[strike2](#) bietet Dienstleistungen rund um die Vermarktung von Software, Web-Applikationen und Portalen. IT-Hersteller, Fachhändler und Systemhäuser unterstützt [strike2](#) mit Interimsmanagement, Beratung und Umsetzungshilfe zur Steigerung ihrer Marktpräsenz, zur Leadgenerierung und Umsatzsteigerung. Ein besonderer Schwerpunkt von [strike2](#) ist die Nutzung der „neuen Internetmedien“, Web 2.0, Social Media, Twitter & Co., für Vertrieb und Vermarktung. [strike2](#) hilft Managern und Führungskräften, die „neuen Internetmedien“ kennen zu lernen und zu beurteilen, welchen Einfluss sie auf ihr Business und ihre persönliche Positionierung haben können. Weitere Informationen sind unter www.strike2.de erhältlich.

20110831_str

Weitere Informationen

strike2
Norbert Schuster
Friedenstraße 15
D-63801 Kleinostheim
Telefon: +49/(0)06027/464219
Telefax: +49/(0)06027/464239
<http://www.strike2.de>
n.schuster@strike2.de

Presse-Ansprechpartner

ars publicandi GmbH
Andreas Becker
Schulstraße 28
D-66976 Rodalben
Telefon: +49/(0)6331/5543-12
Telefax: +49/(0)6331/5543-43
<http://www.ars-pr.de>
ABecker@ars-pr.de

Xing: http://www.xing.com/profile/Norbert_Schuster
LinkedIn: <http://de.linkedin.com/in/norbertschuster>
Twitter: http://twitter.com/strike2_DE