PARTNERING ALLIANCE

Das Netzwerk zur Optimierung der Kundenbeziehung

Harald Baumeister | Partnering Alliance | Dezember 2020

Partnering ALLIANCE

1. Warum

2. Ziele der Partnering Alliance

3. Ihre Vorteile

4. Wer sind wir

5. Unsere Werte

6. Partner werden

Warum Partnering Alliance

Aktuelle Herausforderungen für kleine und mittelständische Unternehmen.

Innovation

Aufbau von Kenntnissen zu innovativen Produkten im Team aufwendig, da sich **Innovationszyklen verkürzen** und **prozessübergreifende Expertise gefordert wird**.

Profitabilität

Profitabilität sinkt für viele Produkte und Dienstleistungen durch zahlreiche **globale Konkurrenz** und hohem **Preisdruck**.

Expertise

In kleinen und mittelständischen Betrieben ist **Expertise nur für ausgewählte Services** im Team vorhanden, **Ressourcenbedarf** kann daher für Anfragen oft nicht vollständig aus dem Team abgedeckt werden.

Das Netzwerk von PARTNERING ALLIANCE hilft dabei, die Herausforderungen zu meistern und Erwartungen unserer Kunden zu erfüllen.

Status Partnering Alliance

36 Partner und 1260 Mitarbeiter vereinen die Expertise zur Digitalen Transformation, kreativem Content und innovativen technologischen Produkten

Auszug aus dem Service und Produkt Portfolio unserer Partner:

- Kundengewinnung & Loyalisierungsstrategie
- Digitale Transformation
- Marketing Strategie und Marketing Automation
- Einführung eCommerce
- Data Analytics & Data Science
- Kommunikationsstrategie
- Dialogmarking: Kreation und Umsetzung
- Marketing Content Mgmt
- Konzeption und Einführung Customer Relationship Mgmt Systeme (Salesforce, MS Dynamics, Hubspot, BSI CRM, usw.)
- Service Analyse und Customer Interaction Mgmt
- Kundenloyalisierungsprogramme
- Customer Journey Map, Kundensegmentierung und Personas
- Digital Analytics und Social Media Marketing und Omnichannel Mgmt (SEO & SEA)
- Marketing Data Provider
- Web Crawling, strukturierte und automatisierte Bereitstellung
- Consent Mgmt und Data Compliance (DSGVO, CCPA)
- Eventagentur, Kommunikation und PR
- Projekt Management, Einführung und Rollout

→ Unsere Kunden haben Zugriff auf die komplette Expertise des Netzwerkes

Aktuelle Partner im Netzwerk

Partnering ALLIANCE

360 CONSULTING Ihre Vision - Unsere Lösung	ANKOMM KAMPAGNEN PRODUKTION MEDIA	ANNSCOM CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT	Apteco INSIGHT INTO ACTION	arboro	artegic
brandsatz	bsi	CrossEngage	CRTN MARKETING STRATEGY	CYBERDAY	digitell.me
Dynamics Consulting	emlen.	HARTZKOM	IMPULS!ON	junokai	liongate
lot INTERNET	magmapool®	MUUUH!	FELDM	ojuto consulting	panadress marketing intelligence
pinuts digital thinking	SEMATELL INTELLIGENT ANSWERS	servicepro	sunzinet	tekaris	TESTIFI
ThinkOwl fileee	UNIDIENST® ORGANISATION UND SOFTWARE	usercentrics	vancore	WILKENWERK	XPOSE360®

Ziele der Partnering Alliance - Was bieten wir

Mit dem Partnernetzwerk haben wir die Möglichkeit, unseren Kunden ein erweitertes Leistungsspektrum anzubieten, und damit kompetent und zielführend zu beraten.

Allianz für Austausch und Kooperation

Regelmäßiger Austausch im Netzwerk.

Transparenz zu Innovation und Entwicklung am Markt.

Starker Auftritt beim Kunden mit Expertise im Partnernetzwerk

Starke Position beim Kunden im kompe-titiven Wettbewerb.

Partner können auf Kundenanfragen gezielt reagieren

Zugang zu neuen Kunden und Branchen

Kooperationen, um Wettbewerbsfähigkeit zu verbessern.

Aktive Erweiterung des Netzwerkes.

Flexibler Einsatz von Mitarbeitern im Partnernetzwerk

Optimierung der verfügbaren Ressourcen.

Vertiefung der Mitarbeiterskills.

Allianz für Austausch und Kooperation.

Die Allianz fördert den regelmäßigen Austausch im Netzwerk, um Transparenz über gemeinsames Wissen und Dienstleistungen zu erhalten.

Dadurch entstehen innerhalb der Allianz Kooperationen, die den Partnern neue Möglichkeiten am Markt eröffnen, um ihre Geschäftstätigkeit erfolgreich ausbauen zu können.

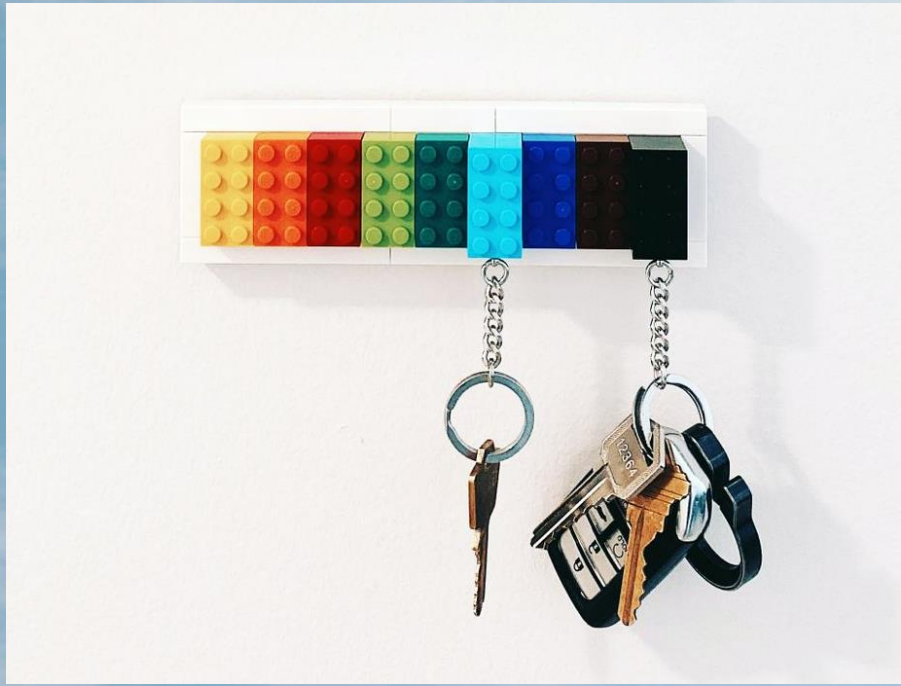
Starker Auftritt beim Kunden mit Expertise im Partnernetzwerk.

Unsere Firmen können auf diverse Kundenanfragen gezielter reagieren und passende Angebote liefern.

Das Netzwerk verschafft unseren Partnern bei ihren Kunden eine starke Position im kompetitiven Beratungsumfeld.

Der Kunde nimmt die Partner als starke Unternehmen wahr, die ein breites Portfolio an Produkten und Services liefern können.

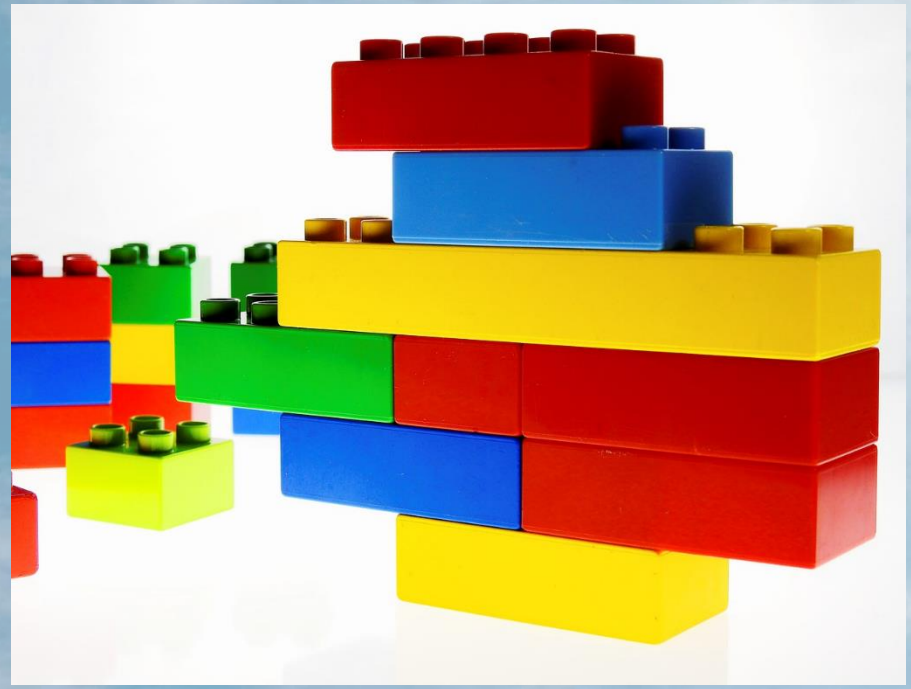
Zugang zu neuen Kunden und Branchen.



Durch regelmäßigen Austausch entstehen innerhalb der Partnerschaft Kooperationen, die den Unternehmen neue Möglichkeiten am Markt eröffnen, um die Wettbewerbsfähigkeit zu verbessern und ihre Geschäftstätigkeit erfolgreich auszubauen.

Partnering Alliance unterstützt als operativer Moderator die Erweiterung Ihres Netzwerkes.

Flexibler Einsatz von Mitarbeitern im Partnernetzwerk.



Partnering Alliance ermöglicht eine unternehmensübergreifende Optimierung der verfügbaren Ressourcen im Netzwerk.

Damit können unsere Partner mit starken Projektteams beim Kunden überzeugen. Mitarbeiter werden besser ausgelastet und vertiefen ihre Skills in neuen Branchen und wechselndem Umfeld.

Ihre Vorteile auf einen Blick.

Höheres Potential

Starke Position beim Kunden im kompetitiven Wettbewerb.
Ein breites Feld an Prozess-, Produkt-, und Branchenexpertise steht im Netzwerk zur Verfügung.

Flexibilität

Schnellere Reaktion auf Kundenanfragen.
Partner können Kundenanfragen besser bedienen.

Innovation

Transparenz im Partnernetzwerk zu innovativen Produkten und Services und neuen Entwicklungen am Markt

Erweiterung der Perspektive

Regelmäßiger Austausch im Netzwerk und Erweiterung der Mitarbeiterskills in Partnerprojekten.

Reduziertes Risiko

Neue Möglichkeiten zur Kooperation bei Projekten und die Optimierung des Einsatzes von Mitarbeitern verbessert die Wettbewerbsfähigkeit.

Unsere Werte.

Homogenität

Kleine und mittelständische Beratungen, Agenturen und Produktanbieter

Produkte und Services im Bereich Optimierung Kundenbeziehung

Qualität

Eintritt über Empfehlung durch bestehende Partner in der Allianz

Bewertung der Partnerunternehmen und Mitarbeiter

Transparenz

Fairer und transparenter Umgang mit Partnern und Mitarbeitern in der Allianz

Bei Zusammenarbeit klare Vereinbarungen zwischen den Partnern

Engagement

Aktiver Austausch zwischen den Partnerunternehmen in Konferenzen und Foren

Gemeinsamer Einsatz von Mitarbeitern in der Allianz

Partner werden.

Partnering ALLIANCE

Unsere Partner sind kleine und mittelständische Management Unternehmensberatungen.

Sie beraten erfolgreich bei ihren Kunden durch ihre hochwertigen Beratungsleistungen mit dem Fokus Optimierung der Kundenbeziehung.

Neue Partner können durch eine Empfehlung bestehender Partner in die Allianz aufgenommen werden.