
DACH Analytics Marketing Overview

Exkursion: Digital Content Marketing (schneller Einstieg in das digitale Marketing)

Informix User Group Meeting
21.Oktober 2015 Hamburg

Christine Mayer
Senior Channel Marketing Manager Analytics DACH



Digital Intelligence meets Digital Business:

Welcome to the Cognitive Era.

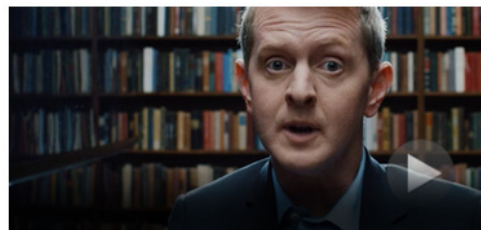
A new era in technology, a new era in business

Our industry is reordering. Data, analytics, cloud, mobile, social, the Internet of Things—IBM is transforming to lead. In the process, we are learning what matters most to our clients. While there are great benefits from applying the individual technologies, the greatest value comes from putting these capabilities together in the context of an industry or profession. This is about business innovation,

and it is a top priority for leaders everywhere—from CEOs to heads of state. You often hear them describe this as “becoming digital.” We’ve learned that “digital” is not, in fact, the destination, but the foundation for a new era of business. We call it cognitive business, and you will most readily recognize it in the form of Watson. And that is just the beginning.



Bob Dylan + IBM Watson
on Language



Ken Jennings + IBM Watson
on Competition



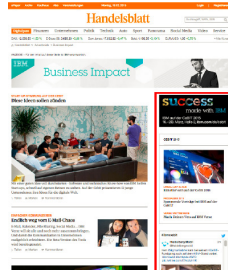
Annabelle + IBM Watson
on Life Experience

Digital Approach DACH IMT – specific focus on Cloud / SaaS

Video: Discover What Matters to Your Business with Watson Analytics



Social Media Campaign



LoB Handelsblatt



NWTW Advertising



Computerwoche



Blue Blog Analytics



Paid Search

Hadoop, BI ...
WA (IOT)
Navigator (IOT)



Big Data Analytics Portal

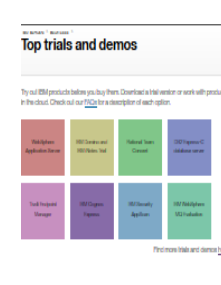
<http://www-01.ibm.com/software/de/big-data/index.html>



Downloads



Webinars - Academy

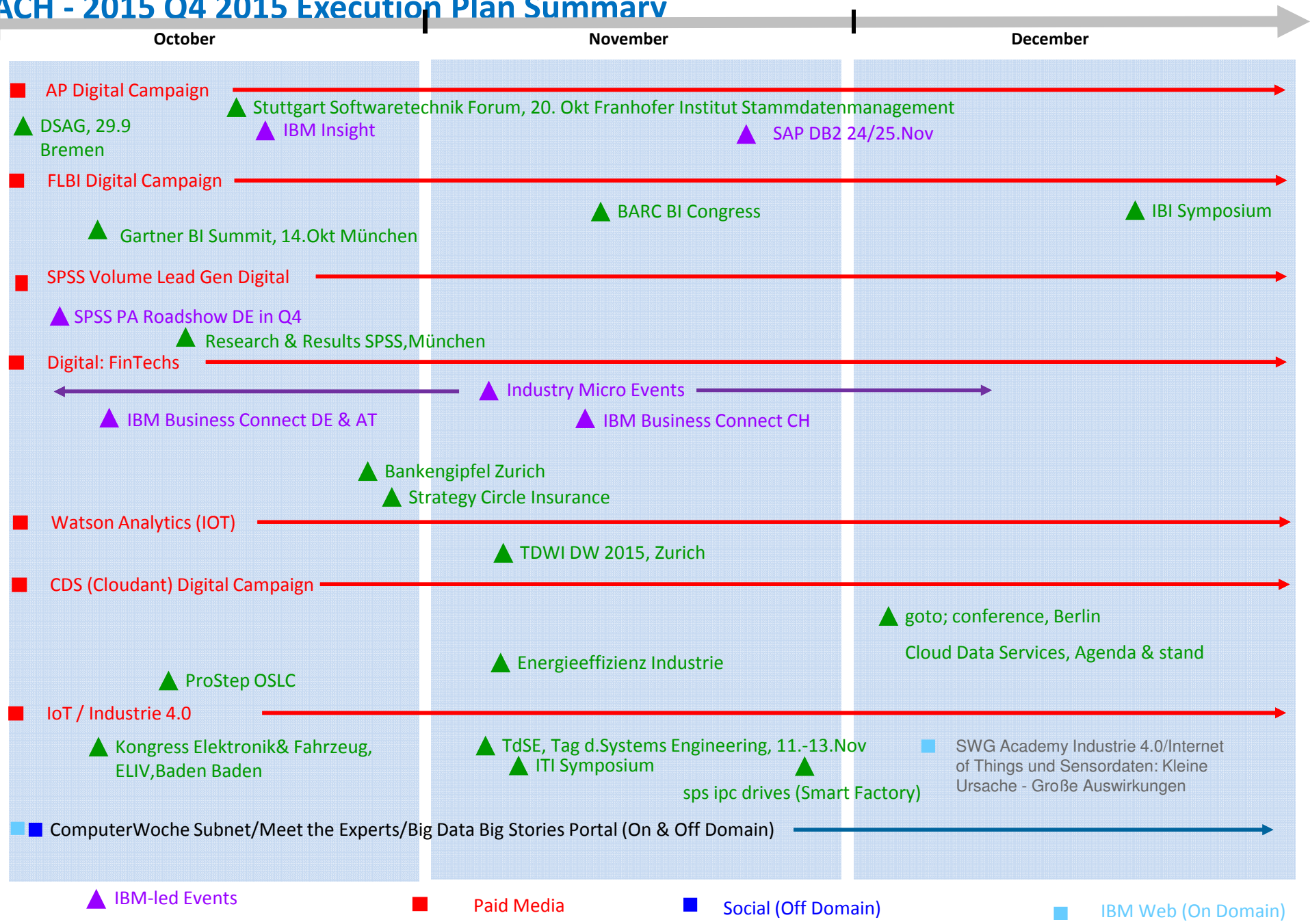


Trials



Events

DACH - 2015 Q4 2015 Execution Plan Summary



▲ IBM-led Events

■ Paid Media

■ Social (Off Domain)

■ IBM Web (On Domain)

▲ 3rd Party Events

SWG Web Academy



Kompakt. Praxisnah. Interaktiv.
Die 45-minütigen IBM Software Academy Online-Seminare.

Willkommen bei der IBM Software Academy.

Wir wissen, dass in Zukunft nicht nur Analytics, sondern auch die Themen Social, Mobile und Cloud einen besonderen Stellenwert für Unternehmen haben werden. Diese vier Bereiche beeinflussen maßgeblich die IT der Zukunft und werden besonders durch ihr Zusammenspiel völlig neue Möglichkeiten und Chancen für alle Branchen bieten.

Webinare der IBM Software Academy im Überblick



[➔ Zu den Webinaren!](#)

Ihr Ansprechpartner

Carsten B...
...

<http://www-05.ibm.com/de/events/software-academy/>



IBM BusinessConnect 2015

Seize the Moment – die Zukunft beginnt mit Ihnen.

13. Oktober, Wien | 20. Oktober, Köln | 10. November, Zürich



Jetzt anmelden und Platz sichern:

[Wien](#) | [Köln](#) | [Zürich](#)

Die Teilnahme am Event ist kostenfrei.



Digital First!

Neue Wettbewerbsvorteile durch IT.

Wie weit ist die Digitalisierung in Ihrem Unternehmen fortgeschritten? Zur erfolgreichen Umsetzung muss die IT eine strategische Gesamtverantwortung wahrnehmen. Denn: **Die Chancen für neue Wettbewerbsvorteile durch Digitalisierung bestehen auch für Entscheider aus Bereichen wie Marketing und Human Resources sowie für alle, die sich mit den Anforderungen von Industrie 4.0 und dem Internet der Dinge beschäftigen.**

Auf der IBM BusinessConnect 2015 erfahren Sie und Ihre Kollegen, wie Sie gemeinsam den Wettlauf für sich entscheiden – mit den besten Kundenbeziehungen, größtmöglicher Interaktivität, mit fortschrittlichen Analyseanwendungen und den besten Mitarbeitern.

Arbeiten 4.0!

Neue Impulse für Ihre HR.

Die Arbeitskultur hat sich aufgrund der Digitalisierung stark verändert. Interne und externe Daten gewinnen immer mehr an Bedeutung für das Personalmanagement in Bezug auf mobiles Arbeiten, Talentsuche, Leistungsmanagement oder Social Learning.

Erfahren Sie auf der IBM BusinessConnect 2015 in Wien, Köln und Zürich, wie Sie die besten Talente für Ihr Unternehmen gewinnen und Wettbewerbsvorteile über Ihr Personalmanagement schaffen können.

Marketing aus der Cloud?

Nutzen Sie den richtigen Moment für Ihr Marketing.

Die Digitalisierung bietet zahlreiche neue Möglichkeiten, den Kunden zur richtigen Zeit mit der richtigen Botschaft über alle Kanäle zu erreichen. Zeitgleich wächst die Komplexität einer persönlichen und bedarfsgerechten Kundenansprache. Wie realisieren Sie diese Herausforderung über die gesamte Customer Journey hinweg?

Erfahren Sie auf der IBM BusinessConnect 2015 in Wien und Zürich, wie Sie Kundenbeziehungen zum Beispiel mit dem Einsatz von Cloud-Lösungen analysieren, individualisieren und damit optimieren können.

Wohin führt das Internet der Dinge?

Die Zukunft beginnt mit Industrie 4.0.

Bis 2020 werden 50 Billionen „Dinge“ mit dem Internet verbunden sein. Heute bereits geht es um die Verbindung von Systemen und Maschinen: Wenn Bauelemente eigenständig mit der Produktionsanlage kommunizieren, wenn sich Menschen, Maschinen und industrielle Prozesse intelligent miteinander vernetzen, dann geht es um Industrie 4.0 oder um das Internet der Dinge.

Erfahren Sie auf der IBM BusinessConnect 2015 in Wien, Köln und Zürich, welche konkreten Erwartungen an das Internet der Dinge gestellt werden und welche Chancen sich daraus ergeben.

Insight2015

Lead in the **Insight Economy**



Insight
Economy

By the Numbers

14,000
Total Attendees

115
Business Partner
Sponsors

150
Industry
Influencers

120
Press/Analysts

500
Client and
Business
Partner Stories

1200
Sessions and hands-on labs
*Tailored to your role in
your industry*

3 General
Sessions

7 Keynotes

9 Super
Sessions

300+
Business and
Industry-focused
Solutions

2000+
Client-Executive
Meetings

10k
Digital Participants



CeBIT 2016 – Überblick

d!conomy

join - create - succeed.

- **14 to 18 March 2016**
Monday to Friday, Hanover Exhibition Grounds
- **Exhibition Program**
 - Digital Business Solutions
 - ECM, Input/Output Solutions
 - Business Process Applications
 - Research & Innovation
 - DatacenterDynamics at CeBIT
 - IOT Solutions & Business Communications
 - Business Security
- **Special Displays**
 - CODE_n16
 - Global Sourcing Area
 - Job and career at CeBIT
 - Planet Reseller
 - Public Sector Parc
 - Scale 11 & Developer World



Marketing in a digital world

Where does the buyer's journey begin?



Clients are using multiple online channels to learn about solutions to their business problems

79%

start their evaluation with a search

33%

ask questions on social sites

53%

access social content

The digital world has changed the way prospects approach IT purchases...



Line-of-business

leaders are primary
decision makers



Expertise

and personalization are
valued currencies



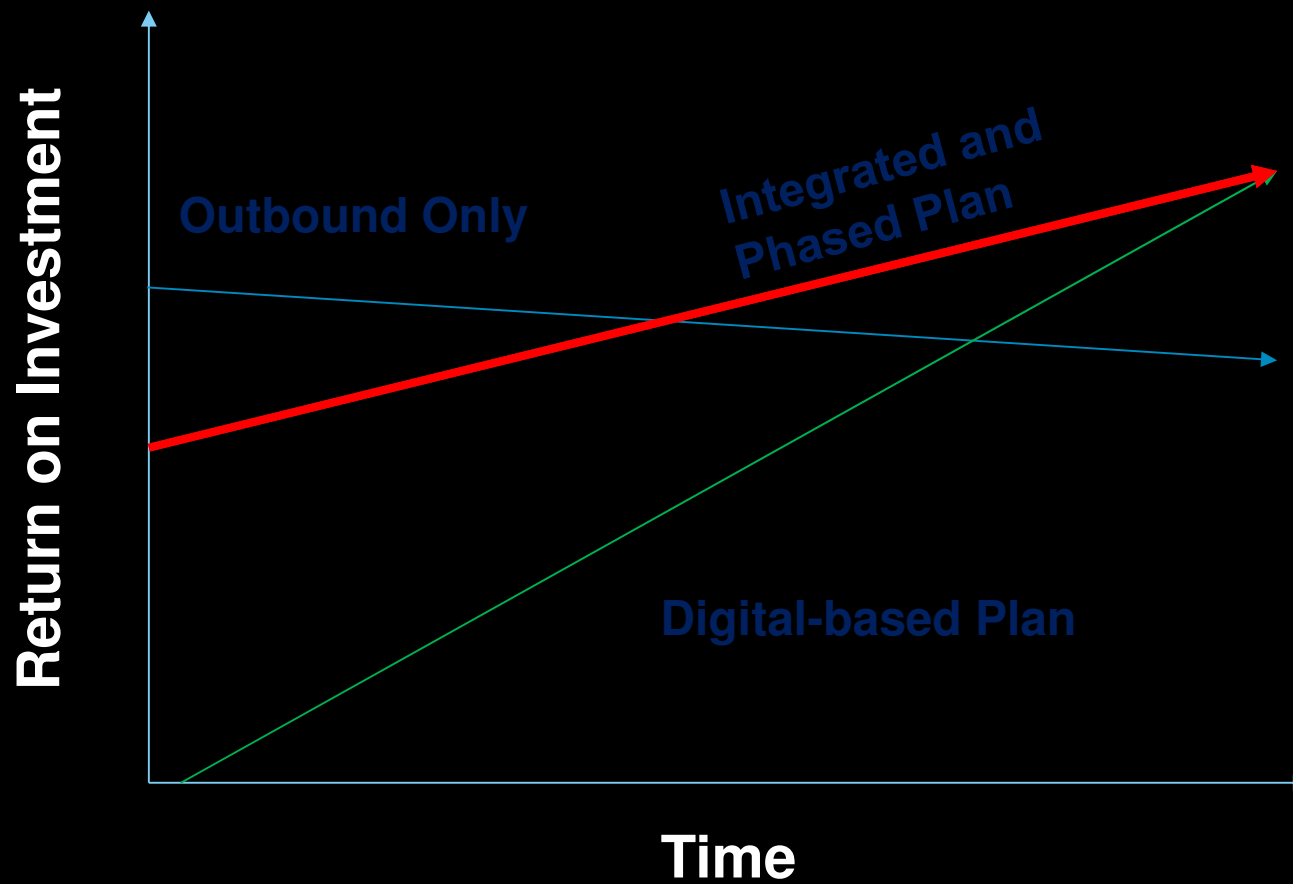
Self-directed buyers

are constantly consuming
information

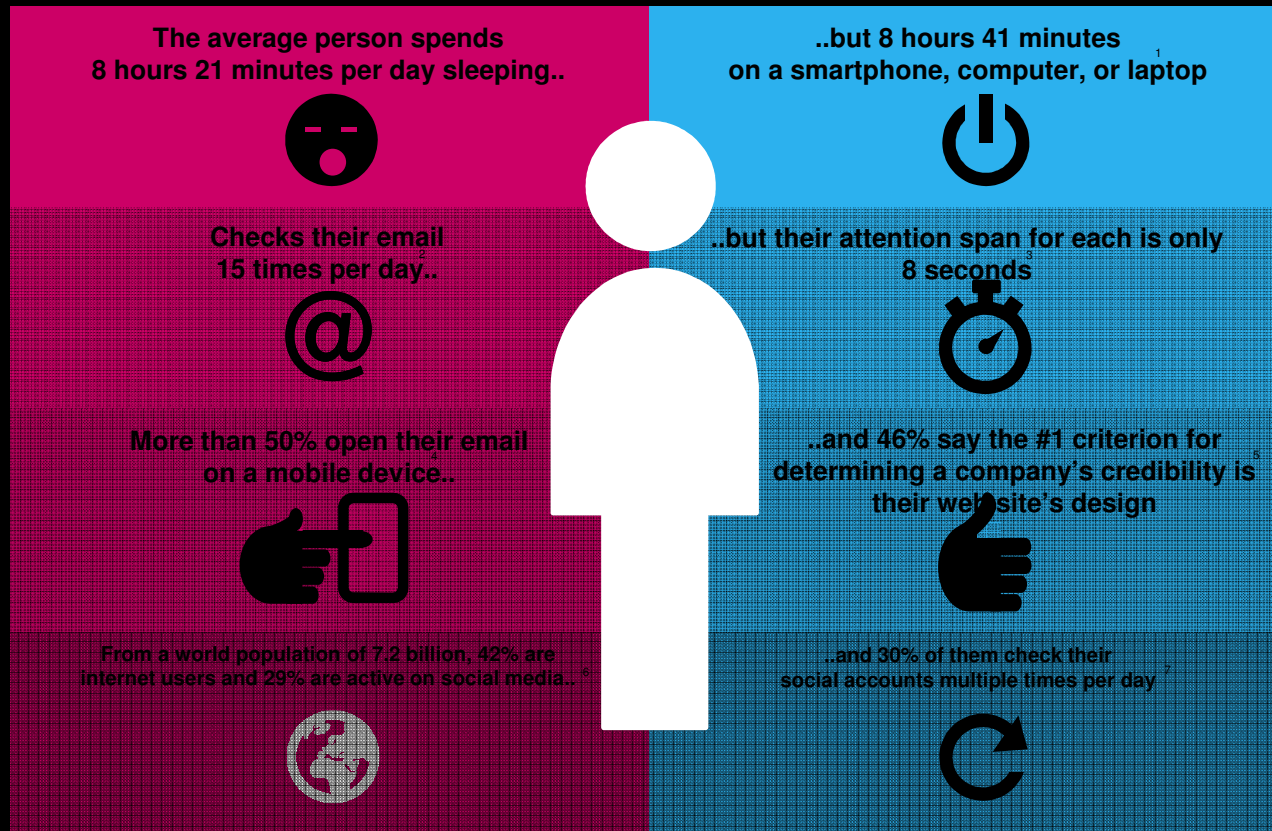
...have you changed your marketing approach?



Digital marketing takes time but the ROI is greater



Why transform the way we communicate?



1 inquisitr.com
 2 mashable.com
 3 litmus.com
 4 emailmonday.com

5 business2community.com
 6 jeffbullas.com
 7 adweek.com



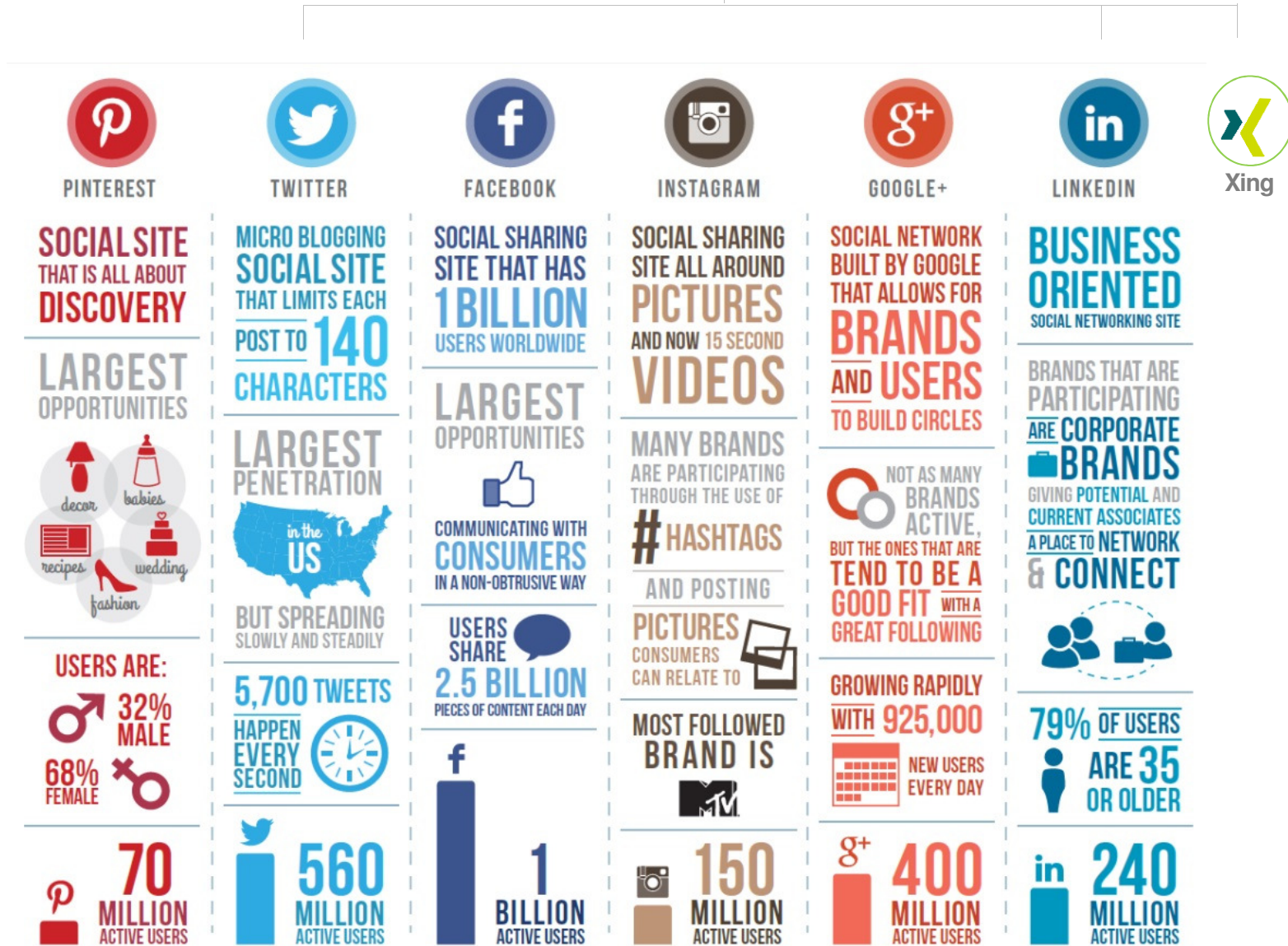


Welche Kanäle sind wichtig?



Übersicht

Business relevant



Designed by: Leverage - leveragenewagemedia.com



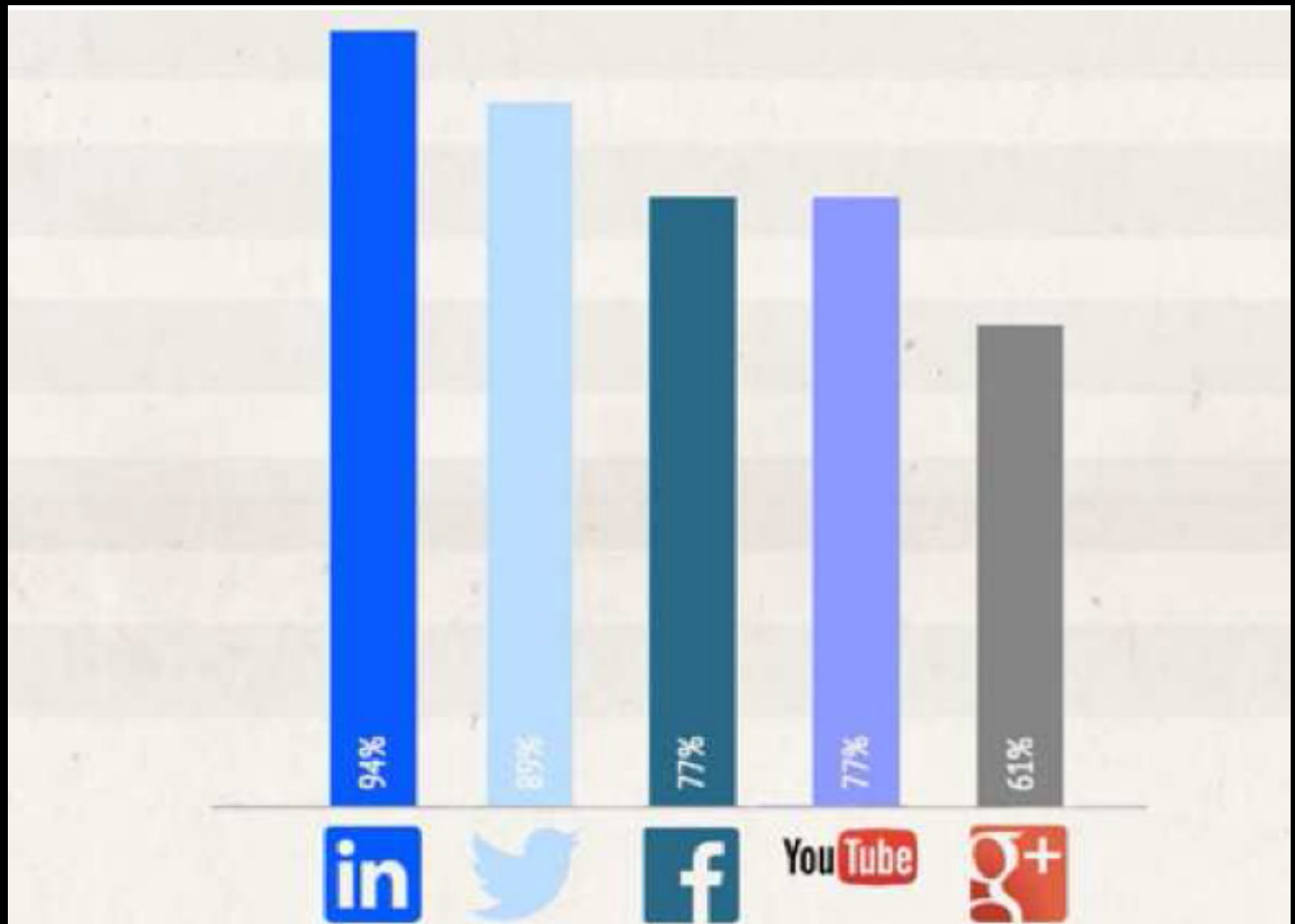
Social Media Benchmarking Report 2014: Die meistgenutzten Plattformen für B2B Marketing

“Customers are two-thirds to 90% through the sales funnel before they contact sales”

Forrester

“72% of B2B customers use social media to research solutions to purchase.”

DGR 2014 B2B Buyer Behavior Survey



<http://www.b2bmarketing.net/resources/social-media-benchmarking-report-1>



LinkedIn & Xing



Warum LinkedIn & Xing



Expertenpositionierung durch das Engagement in Gruppen und das Teilen von Posts



Potenzielle Kunden finden



Direkte Kontaktaufnahme

Abgrenzung:

- Xing nur Deutschland, Österreich, Schweiz
- Auf LinkedIn jedoch auch über 6 Millionen deutschsprachige Mitglieder

→ Nutzung je nach Internationalität der eigenen Kontakte





LinkedIn & Xing



Vollständiges Profil als Basis

- Ihr Profil ist Ihr Aushängeschild → Füllen Sie alle Felder vollständig aus und achten Sie darauf, Ihre Jobinformationen etc. regelmäßig zu aktualisieren
- Basics: angemessenes Profilfoto, aktuelle und verständliche Jobbeschreibung, vollständige Angabe aller beruflichen Stationen

LinkedIn

- ✓ Profilbild
- ✓ Zusammenfassung
- ✓ Detaillierte Berufserfahrung
- ✓ Sprachen
- ✓ Skills
- ✓ Ausbildung
- ✓ Empfehlungen

Xing

- ✓ Profilbild
- ✓ Profilspruch
- ✓ Berufserfahrung
- ✓ Ausbildung
- ✓ Sprachen
- ✓ Auszeichnungen
- ✓ Qualifikationen
- ✓ Organisationen
- ✓ Interessen
- ✓ Portfolio
- ✓ Weitere Profile im Netz



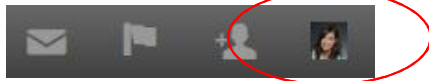
LinkedIn & Xing



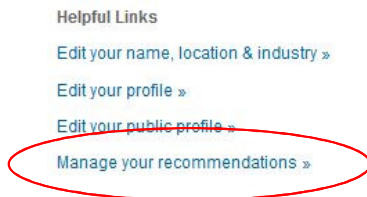
Vollständiges Profil als Basis

Empfehlungen

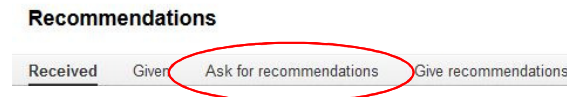
1. Wählen Sie **Privacy & Settings** im Dropdown Menü am oberen Seitenrand (unter Ihrem Foto).



2. Unter der Sektion **Helpful Links section** wählen Sie die Option **Manage your recommendations**.



3. Klicken Sie auf auf das **Ask for recommendations** Tab in der oberen Zeile



4. Folgen Sie den weiteren Anweisungen um eine Empfehlung anzufragen.

5. Klicken Sie auf **Send**.



LinkedIn & Xing



Finden Sie wertvolle Kontakte

- Nutzen Sie die Suchfunktion um nach potenziellen Kontakten zu filtern
- Denken Sie „um die Ecke“: nicht nur diejenigen, die Sie erreichen möchten sind interessant, sondern auch diejenigen, die diese Personen wiederum beeinflussen
- Second-Level Kontakte stellen aufgrund der vorhandenen Anknüpfungspunkte gute Kontaktmöglichkeiten dar → Lassen Sie sich vorstellen!
- Mit der Premium-Version können detailliertere Suchfilter eingestellt werden

LinkedIn

Relationship ▲

- All
- 1st Connections (36)
- 2nd Connections (29924)
- Group Members (1019280)
- 3rd + Everyone Else (0)

Location ▲

- All
- United States (294447)
- United Kingdom (103785)
- India (80710)
- France (56382)
- Greater New York Ci... (48283)
- + Add

Current Company ▲

- All
- IBM (12571)
- Google (2418)
- Microsoft (2276)
- Oracle (1864)
- Accenture (1842)
- + Add

Industry ▼

Past Company ▼

School ▼

Xing

Kontaktgrad

- alle
- Nur Kontakte
- Kontakte und deren Kontakte

Unternehmen (jetzt) PREMIUM

Sprache PREMIUM

Ort

- alle
- Stuttgart (45)
- Berlin (5)
- Heilbronn (4)
- München (4)
- Neckarsulm (3)

Mehr

Land

Karrierestufe PREMIUM

Branche (jetzt)

- alle
- Informationstechnologie & -dienste (77)
- Internet (47)
- Beratung/Consulting (46)
- Automobilindustrie (45)
- Marketing & Werbung (41)





LinkedIn & Xing



Finden Sie wertvolle Kontakte

★ Relationship | Contact Info | colleagues | ↕

+ Note | Reminder | How you met | Tag

How, when, and where did you meet?

Who introduced you?

Save Cancel This information is only visible to you.

Connected 4 months ago

4/1/2015

- Besuchen Sie das Profil Ihres neuen Kontaktes und notieren Sie sich, wann & wo Sie sich kennengelernt haben, über was Sie gesprochen haben usw.



LinkedIn & Xing



Interagieren Sie mit anderen Usern

Teilen Sie Content

- Posten Sie regelmäßig Artikel, Events, Fotos etc. (1x pro Woche oder häufiger)
- Auf LinkedIn können Sie auch Blogposts verfassen

Xing

Mitteilung Link

http://




Was sollten Ihre Kontakte über Ihre Empfehlung wissen?


 

Mitteilen




Wählen Sie **Public+Twitter**, um die beiden Kanäle zu verbinden.
Achtung 140 Zeichen beachten!

LinkedIn


 Share an update  Upload a photo  **Publish a post**

 **Melanie Brenner**
Praktikantin Cloud Category Marketing bei IB...
[Improve your profile](#)

7 people viewed your profile in the past 15 days
23 connections. [Grow your network](#)

 Share an update  Upload a photo  Publish a post

What's on your mind?

Share with: Public  **Share**

Stories you can't miss today on [LinkedIn Pulse](#)

LinkedIn & Xing

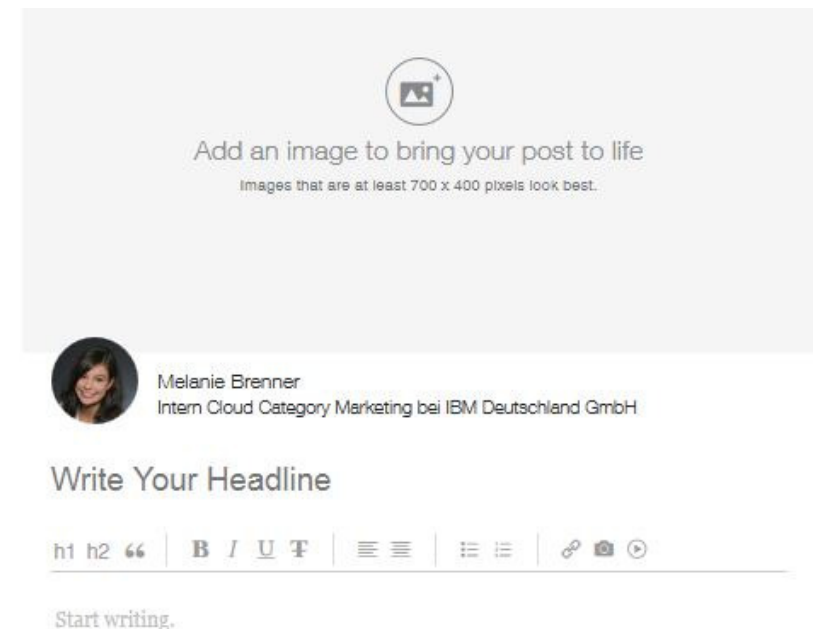
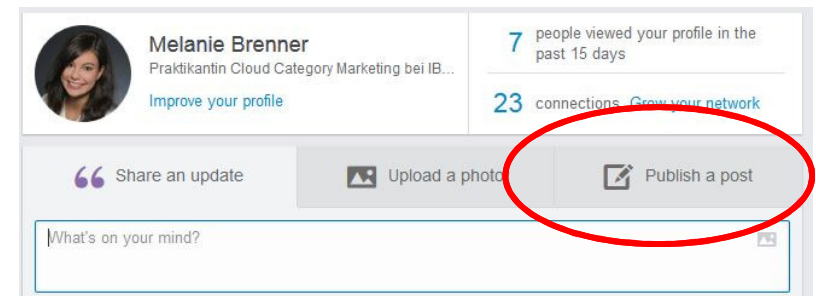


Interagieren Sie mit anderen Usern

LinkedIn-Blogposts

- Vorteil: Langformat-Beiträge reflektieren Ihre Fachkenntnisse und festigen Ihr professionelles Profil und Ihre Glaubwürdigkeit
- Schreiben Sie über Herausforderungen, ergriffene Gelegenheiten oder wichtige Trends Ihrer Branche
- Halten Sie Ihre Beiträge authentisch
- Konzentrieren Sie sich auf das Wesentliche, vermeiden Sie es, sich in demselben Blogpost mit zu vielen Themen zu befassen
- Die Posts, die am besten ankommen, haben eine Länge von mehr als 3 Absätzen

Weitere Tipps zu den Blogposts finden Sie [hier](#)





LinkedIn & Xing



Interagieren Sie mit anderen Usern

Engagieren Sie sich in Gruppen

- Tauschen Sie sich mit anderen Usern über Ihren Fachbereich aus und etablieren Sie sich als Experte
- Nutzer die sich in Gruppen engagieren bekommen vier mal mehr Profilansichten
- Diskussionen mit anderen Usern können die Grundlage für eine Kontaktaufnahme darstellen

So bewerten Sie die Qualität einer Gruppe

- Wie aktiv ist die Gruppe (Anzahl der Beiträge / Diskussionen / Kommentare seit Gründung)
- Wer ist der Gruppenleiter und wie engagiert er sich in der Gruppe?
- Sind die Influencers der Gruppe glaubwürdig?
- Gibt es eine Fülle an Eigenwerbung der Mitglieder?



LinkedIn & Xing



Interagieren Sie mit anderen Usern

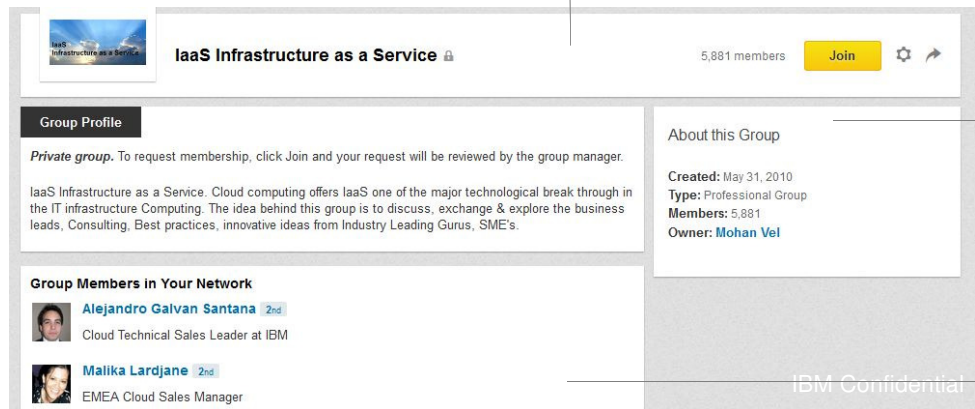
Engagieren Sie sich in Gruppen

Beispiel LinkedIn



Größe und Aktivität der Gruppe
(Gründungsdatum beachten!)

Beschreibung der Gruppe



Moderator / Administratoren /
Gründungsdatum / Anzahl der Beiträge
und Kommentare

Wer aus Ihrem Netzwerk ist Mitglied der
Gruppe



LinkedIn & Xing



Interagieren Sie mit anderen Usern

Checkliste

LinkedIn

- ✓ Min. 1 Post / Woche
- ✓ Gruppenaktivität
- ✓ Interaktion bei Beiträgen andere User (regelmäßig)
- ✓ Blogpost
- ✓ Skills anderer User bestätigen

Xing

- ✓ Min. 1 Post / Woche
- ✓ Gruppenaktivität
- ✓ Interaktion bei Beiträgen andere User (regelmäßig)






LinkedIn & Xing






Interagieren Sie mit anderen Usern

Sinnvolle LinkedIn-Gruppen:

 **Cloud & SaaS Startups** 11,969 members [Join](#)  





[Discussions](#) [Promotions](#) [Jobs](#) [About](#) [Search](#)

2.132 Diskussionen im Monat

 **PaaS (Platform-as-a-Service) Professional Exchange** 3,015 members [Join](#)  

[Discussions](#) [Promotions](#) [Jobs](#) [About](#) [Search](#)

100 Diskussionen im Monat

 **Cloud Storage**  35,091 members [Join](#)  

409 Diskussionen im Monat



Weitere Gruppen finden Sie [hier](#)

LinkedIn & Xing



Interagieren Sie mit anderen Usern

Sinnvolle Xing-Gruppen:

 **Cloud-Computing**
Für alle an cloud-computing Interessierte und solchen, die sich über cloud computing informieren möchten.

[Gruppe beitreten](#)

[Über diese Gruppe](#)


3.668 Beiträge, 1590 Kommentare

 **Cloud Computing - Richtig skalieren**
Themen rund ums Cloud Computing. Die Gruppe für IT-Entscheider und Führungskräfte.

[Gruppe beitreten](#)

[Über diese Gruppe](#)

901 Beiträge, 151 Kommentare

 **SaaS Software as a Service**
EuroCloud is a network of national EuroCloud associations. Please exchange any kind of ideas, trends, facts,... about cloud computing.

[Gruppe beitreten](#)

[Über diese Gruppe](#)

959 Beiträge, 311 Kommentare



Weitere Gruppen finden Sie [hier](#)