



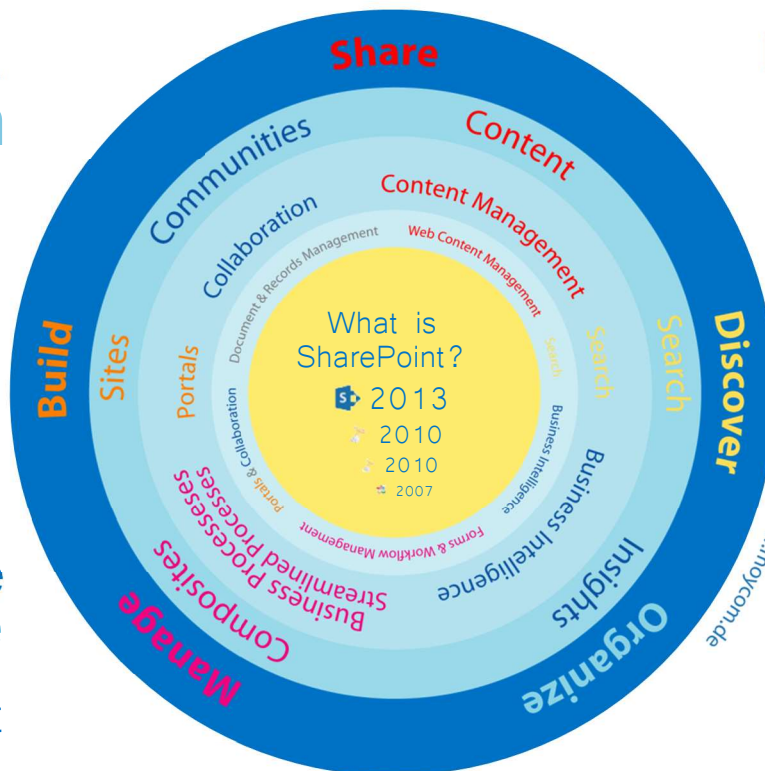
MOYCOM.DE Strategic Alliances Tool Box.

Microsoft Office SharePoint Server 2007 DACH-Markteinführung.



MOYCOM.DE Strategic Alliances Tool Box.
> Microsoft Office SharePoint Server 2007 DACH-Launch.

SharePoint evolution



- SharePoint 2013
- SharePoint 2010
- SharePoint 2010
- SharePoint 2007

share more
do more



2007-2013

STRATEGISCHE SHAREPOINT BUSINESS DEVELOPMENT KOMMUNIKATIONSBERATUNG



Der kontinuierliche SharePoint Unternehmensprozess dem Druck der SharePoint Konkurrenz Stand zu halten hat einen Namen:

- ✓ **SharePoint Business Development (SharePoint Geschäftsfeldentwicklung) mit MOYCOM.DE.**

Das Erfolgsrezept:

- ✓ Einsatz von zielgerichteten professionell umgesetzten Strategien und Maßnahmen zur Weiterentwicklung des SharePoint Unternehmens mit innovativen und nicht erschlossenen Geschäftsfeldern.

Die Techniken:

- ✓ Bewertung von SharePoint Marketing-Chancen und Absatzmärkten
- ✓ SharePoint Geschäftsanalyse von Kunden und Wettbewerbern
- ✓ Anbahnung zukünftiger SharePoint Geschäfte und Folgegeschäfte
- ✓ Verfassen von SharePoint Geschäftsplänen und Entwerfen konkreter SharePoint Geschäftsmodelle

Die Instrumente:

- ✓ SharePoint Produktmanagement
- ✓ SharePoint Marketing-Kommunikation
- ✓ SharePoint Sales
- ✓ SharePoint Partner- und Kundenbetreuung

Der SharePoint Business Development Schlüssel zum Erfolg von MOYCOM.DE:

1. Kreativität und 2. Bereitschaft, bestehende Denkmuster in Frage zu stellen und neue sowie unvorhergesehene Herausforderungen anzunehmen mit der Überarbeitung von Finanzplan, rechtlichen Aspekten und Marketing-Konzeption. Basis: Partner-, Kundenpflege, strategische Partnerschaften, Allianzen zur Ausweitung des eigenen Produkt-, Dienstleistungsportfolios, der Marktreichweite, ohne eigene Ressourcen aufzubauen.

Drei strategische SharePoint Business Development Kommunikationskonzepte:

- 1. Branding-Strategie** mit Markenbildung und Führung, Bekanntheitsgradgenerierung und Steigerung
- 2. Partnerstrategie** mit Alliance Management für eine schnelle direkte Kommunikation der Ziele am Markt
- 3. Kommunikationsstrategie** mit Marketing und Werbekommunikation für Multi-Channel-Maßnahmen zur visuell ansprechenden Umsetzung von Branding- und Partner-Strategie

Und auch der SharePoint Business Development Lösungspartner hat einen konkreten Namen:

- ✓ **MOYCOM.DE Strategic Alliances**
Die Corporate Alliances Management und Kommunikationsberatung.

Mit Business Development Expertise:

- ✓ Internationale Success-Story
- ✓ Zufriedene und erfolgreiche Kunden
- ✓ Aktives umfassendes Partner-Netzwerk
- ✓ Umfangreiches Marketing- und Werbekommunikations-Leistungsprofil
- ✓ Fundiertes Microsoft IT- und Kommunikations-Know-how



SHAREPOINT BUSINESS DEVELOPMENT LÖSUNG NR.1: BRANDING-STRATEGIE.



“SharePoint Visibility (Sichtbarkeit) Generierung“: A und O für erfolgreiches SharePoint Business Development ist das **Branding**, die **Markenbekanntheit**, des Unternehmens, der Produkte und Dienstleistungen am SharePoint Markt. **BRANDING-STRATEGIE ist GARANT für die “VISIBILITY“ des Unternehmens am Markt.**

Hier die **6 Schritte** der **MOY COMMUNICATIONS SharePoint Business Development** für die Umsetzung einer erfolgreichen **Branding-Strategie** zum Auf- und Ausbau der Markenbekanntheit am SharePoint Markt:

1. **Partnerstrategie-** und Business-Plan-Entwicklung
2. Verfolgung und Abschluss von Vereinbarungen mit Zielpartnern
3. Steuerung Partneraktivierung u. Entwicklung
4. Optimierung von Interessenten-Gewinnungsprozessen mit **Kommunikationsstrategie**
5. Aufbau zusätzlicher Absatzkanäle
6. Erfolgsmessung und Optimierungsprogramme

SHAREPOINT BUSINESS DEVELOPMENT LÖSUNG NR.2: PARTNERSTRATEGIE.

Die SharePoint BizDev **Partnerstrategielösung** stellt Services zur Identifizierung, Pflege und Aktivierung neuer Geschäftsmöglichkeiten, die ein langfristiges Unternehmenswachstum erleichtern, zur Verfügung.

Dabei stützt sich die **Partnerstrategie** auf die Entwicklung von **strategischen Partnerschaften** in den **5 Business Development Schlüsselbereichen**:

1. **Produkte** (existierende und neue Produkte, existierende und neue Märkte, Sortimentsausweitung)
2. **Vertrieb** (Ausweitung der Reichweite mit Direct-Sales, Service-Provider- (SP), Wiederverkäufer-, Händler-Netzwerk, Value Added Reseller- (VAR) Partnerschaften und OEM-Sales)
3. **Marketing** (Visibility / Markenbekanntheitsgradsteigerung, Go-to-Market- und Sales-Empfehlungsprogramme, Messen/Events und Co-Marketing-Projekte)
4. **Technologie** (Optimierung von Produkt-, Geschäftsprozess- und Marketing-Strategie, Kundenbedürfnis- und Problemlösung)
5. **Finanzen** (Investoren und Banken)

Eine effektive **Partnerstrategie** setzt auf bestehende Firmenstärken und ein Netzwerk von Kontakten. Sie zielt auf kritische Geschäftsbereiche um neue zu entwickeln und stellt notwendige Ressourcen zum Aufbau von Schlüsselbeziehungen für die Realisierung von neuen Geschäftsmöglichkeiten, die in der **SWOT-Analyse** [*Strengths* (Stärken), *Weaknesses* (Schwächen), *Opportunities* (Chancen), *Threats* (Risiken)] im Bereich **Situationsanalyse** identifiziert wurden, zur Verfügung.



SHAREPOINT BUSINESS DEVELOPMENT LÖSUNG NR.3: KOMMUNIKATIONSSTRATEGIE.

„Wenn es hart auf hart kommt, dann erst recht“

Das ist das Motto stark belastbarer und cleverer CEOs und die Marketing-Profis haben es übernommen, denn in schwierigen Wirtschaftszeiten ist die SharePoint Business Development Lösung **Kommunikationsstrategie** – bestehend aus Marketing- und Werbekommunikation – die richtige Antwort, um Unternehmenswachstum zu realisieren und Fundament für eine erfolgreiche **Branding- und Partnerstrategie**.

Und der positive Begleiteffekt:

Die **Kommunikationsstrategie** ist mit ihren visuell ansprechenden **Werbegestaltungselementen**, die auffälligste Lösung, da nach außen hin – Kunden, Partner, Wettbewerb – **sichtbar mit Signalwirkung**.

Werbekommunikation signalisiert: „Ein gesundes erfolgreiches Unternehmen auf Wachstumskurs.“

Die Voraussetzung für die Umsetzung einer erfolgreichen Kommunikationsstrategie:

Überarbeitung der bisherigen Marketing-Strategie gemäß der Business Development Definition: „...mit den zwei wichtigsten Denkansätzen, **1. Kreativität** und **2. Bereitschaft, bestehende Strukturen in Frage zu stellen...**“, um auf neue und unvorhergesehene Herausforderungen zu reagieren – **preiswert, einfach und schnell**.

Das Zauberwort hierbei: **„Multi-Channel-Marketing“** mit den heutigen technischen Mitteln zur **genauen Erfolgsmessung** des jeweilig gewählten **SharePoint Kommunikationsstrategieinstrumenten**.

MOYCOM.DE Strategic Alliances ist mit MOYPPS.DE eCom „Multi-Channel-Marketing Spezialist“ !

MOYCOM.DE Strategic Alliances unterstützt Microsoft direkt und Partnerunternehmen bei der **Kommunikationsstrategie-Entwicklung und Ausführung mit Multi-Channel-Marketing**: Marketing-Planüberarbeitung, Wahl der richtigen Medien, Medienproduktionskoordination, Event-Organisation, Durchführung und Moderation. www.moycom.de

MOYPPS.DE eCommunications (MOYCOM.DE Schwester) übernimmt dabei gerne die **Medienproduktion** – alles aus einer Hand, einem Guss – ganzheitlich, CI/CD-gerecht.

MOYPPS.DE eCommunications unterstützt **branchenübergreifend Unternehmen und ihre Bereiche, Werbung, Marketing, Sales & Vkf, Messe & Event und Presse & PR** bei **Unternehmens-, Image-, Produkt- und Service-Kampagnen mit Digitaler Werbemedienproduktion**: Print-, E-Medien, Cross-Media mit Beratung, Konzeption, Gestaltung & Umsetzung, Kreation & Layout und Lokalisierung. www.moypps.de

