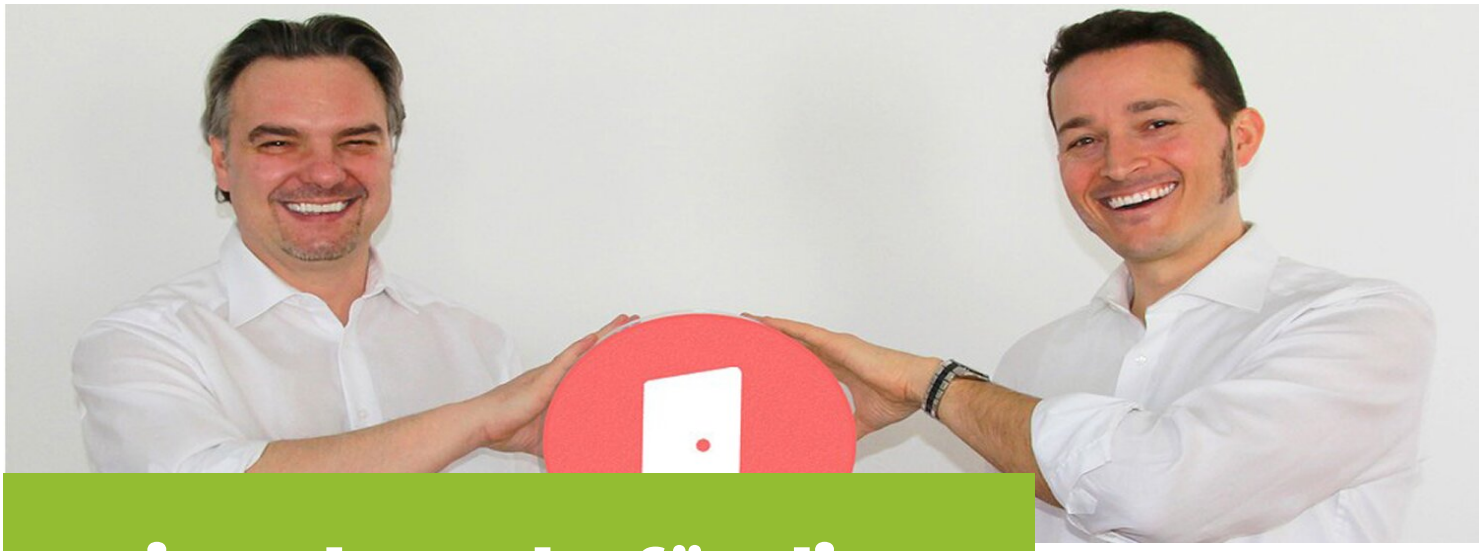


asioso launcht für die recogate GmbH ein neues Portal

Klient:
recogate GmbH

Datum:
Mai 30, 2017

Kategorien:
Lösungen , Themen

Tags:
#Business
#Content & Experience
#Kommunikation
#Kundenbeziehung
#Marketing Technologie

asioso GmbH hat für das neue Portal marketing.recogate.com der recogate GmbH die Konzeption, das Design sowie die technische Umsetzung übernommen.

Die Herausforderung

Mit recogate sollte ein neuer vernetzter B2B-Marktplatz für die Marketing- und IT-Branche entstehen, welcher Anwender, Produkte sowie Dienstleister im Bereich Marketing Lösungen auf einer gemeinsamen Plattform miteinander verbindet.

Ziel ist es, den Marketingverantwortlichen sowie Einkäufern die Suche nach einer geeigneten Marketing Lösung oder nach einem passenden Dienstleister zu erleichtern und auch den Unternehmen eine gute Präsentationsmöglichkeit auf dem Marktplatz zu bieten. Über die Darstellung der Kompetenzen und die Vorstellung der Produkte aus dem Bereich Software, Plattformen und Services, sollten den Dienstleistern und Herstellern auch neue Wege potenzielle Kunden zu erreichen, eröffnet werden.

Um einen hohen Mehrwert für die Besucher zu erzielen und ihnen die für ihr Projekt bestmögliche Lösung zu liefern, ist die Verknüpfung zwischen Produkten und Dienstleistungen besonders wichtig.

Die Lösung

Beim Design der Website stand die Usability im Vordergrund. Deshalb hat asioso ein gut strukturiertes, übersichtliches Portal kreiert, auf dem sich die Besucher leicht orientieren können und schnell die für sie relevanten Informationen und Lösungen finden.

asioso GmbH hat sich aufgrund der komplexen Datenstrukturen für die Enterprise Master Data Management Plattform Pimcore entschieden.

Das Herzstück der Website ist eine neuartige, intelligente und mehrdimensionale Suche, die schnell zu relevanten Suchergebnissen führt. Die User können nach Kategorien, Produkten, Dienstleistern oder Herstellern suchen und die Ergebnisse nach Bedarf regional einschränken.

Auf den detaillierten Unternehmens- und Produktseiten können die Besucher die Bewertungen, das Produktportfolio bzw. die auf das Produkt spezialisierten Dienstleister sowie passende Case Studies und Artikel sehen. Bei Produkten sind auch die Schnittstellen zu anderen Produkten berücksichtigt, was den IT-Verantwortlichen Integrations- und Kombinationsmöglichkeiten zwischen den Produkten aufzeigt.

Hersteller und Dienstleister können ihre Kontaktdaten, Screenshots, Videos, Case Studies sowie Artikel in einem eigenen Bereich pflegen. Im Magazin des Portals können sich die Leser zu interessanten und aktuellen Themen aus dem Bereich Marketing und Marketing Technologie informieren. Darüber hinaus können Unternehmen ihre Erfahrungen zu bestimmten Themen und Produkten mittels Case Studies darstellen. Dadurch erhalten zukünftige Anwender eine zusätzliche Inspiration und bei Bedarf die Möglichkeit einen erfahrenen Dienstleister auszuwählen, der das kommende Projekt in ähnlicher Weise schon einmal umgesetzt hat.

Entstanden ist somit ein umfangreicher, informativer B2B-Marktplatz mit einer intelligenten Vernetzung, der den Marketing-, Sales- und IT-Verantwortlichen, Einkäufern, Partnermanagern, Herstellern und Dienstleistern einen echten Mehrwert bietet.

Nutzen von recogate für Marketing-, Sales- und IT-Verantwortliche, Einkäufer, Partnermanager, Hersteller und Dienstleister

- Hohe Transparenz über den Markt der Marketing Lösungen
- Übersichtliche Darstellung der Unternehmen und Produkte für die Besucher
- Hohe Usability
- Intelligente Suchfunktion mit zielgerichteten Auswahl- und Filtermöglichkeiten, hohe Qualität der Suchergebnisse
- Kosten- und Zeitersparnis auf der Suche nach der passenden Marketing Lösung
- Verknüpfung von Produkten und spezialisierten Dienstleistern --> ermöglicht schnelles und unkompliziertes Auffinden von spezialisierten Dienstleistern
- relevante Zusatzinformationen durch die vernetzte Struktur
- Relevante Ergebnisse aufgrund von datengestützter Suche

asioso
digital business #simple

we make **digital business #simple**



asioso
digital business #simple

Nico Rehmann
Dipl.- Wirtschaftsinformatiker (DH)
Partner | CEO

Telefon: +49 89 9545706 10
email: info@asioso.com
www.asioso.com

asioso GmbH Wilhelmine-Reichard-Str. 26 80935 München Deutschland