

# CNO Case

Erfolgreiches tun und darüber berichten!

## Zielgruppe und Rolleninhaber

- Marketingleiter
- Produktmanager
- Verkaufsleiter
- Partnermanager

*„Für uns sind Cases ein wichtiges Verkaufsinstrument. Durch die Promotion im CNO Netzwerk können wir auch unsere Positionierung und den Bekanntheitsgrad verbessern.“ Heidi Pfund, Glaxo Soft AG*

## Lassen Sie Ihren Kunden für Sie sprechen

Wir dokumentieren als neutrale, unabhängige und wissenschaftlich begleitete Instanz die strategischen, organisatorischen und technischen Herausforderungen Ihrer Projekte in Form einer Fallstudie. Dadurch entsteht eine Vertrauensbasis, die den Entscheid für Sie und Ihre Produkte und Dienstleistungen optimal unterstützt.

## Ihr Nutzen und Gewinn

Mit einem CNO Case erhalten Sie ein effektives Verkaufstool, das Ihre Sales-Performance nachhaltig steigert. Nutzen Sie den Case in Verkaufsgesprächen, an Messen, Seminaren und Events, sowie bei der Presse, in Mailings, Newslettern und auf Online-Plattformen wie beispielsweise auf Ihrer Webseite oder in Suchmaschinen. Sie bietet einen grossen Mehrwert: ein Mal aufbereitet, kann der gesamte Text oder Auszüge für verschiedenste Marketing- und Verkaufssituationen genutzt werden. Durch die Verwendung von gemeinsamem Material werden ein einheitliches Auftreten und eine gemeinsame Sprache geschaffen.

## Setzen Sie den CNO Case ein im Verkauf

- Für Terminvereinbarungen / Erstkontakte
- In Offerten: Als Kurzfassung oder als Beilage
- Als Beilage zu Firmenpräsentationen

## Setzen Sie den CNO Case ein im Marketing

- Als Grundlage für eine (branchen-, funktions-, produktspezifische) Marketing-Kampagne
- Im Newsletter oder in der Kundenzeitschrift
- Auf der Webseite als Download
- In der Pressearbeit
- Als Give-Away an Veranstaltungen (Seminare, Messen, Events)



2 Eintritte an das CNO Panel zur Kundenpflege inklusive

## Unser Vorgehen und Ihre Ergebnisse

Wir setzen auf ein strukturiertes und bewährtes Vorgehen, das auf der Erfahrung aus über 200 Case Studies mit Interviews und Workshops mit Entscheidungsträgern basiert:

- Telefonisches Interview mit Ihnen.
- Telefonisches Interview mit Ihrem Kunden.
- Dokumentation und Redaktion in Form einer ca. 6-seitigen Fallstudie.
- Vernehmlassung der Fallstudie durch Sie und Ihren Kunden.
- Publikation in unseren Kanälen (CNO Webseite, CNO Buch „Organisation des E-Business“) und in Ihren Kanälen (Offline- und Online-Kommunikation).

## Leistungen und Preise

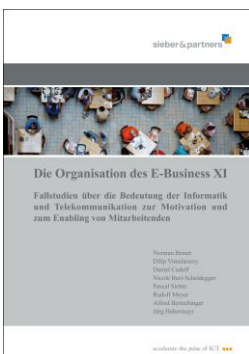
Im Fixpreis von 2'800 CHF (exkl. MwSt.) inbegriffen sind:

- Case als pdf im CNO Layout
- Case im CNO Buch No. 11
- Slogan (3 Sätze) im CNO Buch
- Logo auf der Buchrückseite
- 2 kostenlose Eintritte zum CNO Panel
- 2 CNO Bücher kostenlos
- Eintrag mit Logo und Slogan im CNO Vertrauenspartner Verzeichnis ([www.sieberpartners.ch/cno-vertrauenspartner/](http://www.sieberpartners.ch/cno-vertrauenspartner/))
- Publikation des Case auf der CNO Webseite ([www.sieberpartners.ch/cno-praxis/](http://www.sieberpartners.ch/cno-praxis/))

Optionale Leistungen:

- **NEU Persönliches Interview** mit Ihrem Kunden bei Ihrem Kunden vor Ort als Zeichen der Wertschätzung Ihres Kunden: 500 CHF exkl. MwSt.
- **NEU CNO Video Case** von ca. 1 Minute Länge als Multimedia-Ergänzung zu Case und Buch mit den Kernaussagen aus dem Case: 4'500 CHF exkl. MwSt.
- Zusätzliche Teilnehmer am CNO Panel 240 CHF statt 280 CHF exkl. MwSt.
- Firmentisch am CNO Panel inkl. 8 Eintritte: 2'800 CHF exkl. MwSt.

## Unsere Referenzen



Sämtliche Cases aus den Jahren 2001 bis 2011 sind als Buch erhältlich.

Zu unseren CNO Case Kunden zählen über 80 ICT-Dienstleister und Hersteller wie Ruf Informatik, Unic, Garaio, hybris, isolutions, smartIT, Stämpfli all media, nowhow Solutions, GlauX Soft, rbc Solutions, Pentag, Online Consulting, PARX, Swisscom u.v.m.

*„Sehr professionelles Auftreten. Effizientes Interview und effiziente Erstellung des Case.“ Rolf Weber, UP-GREAT AG*

*„Die gemeinsame Erarbeitung des Case mit dem Kunden dokumentiert den Projekterfolg nachvollziehbar. Dies fördert das Projekt-Marketing und die weitere Zusammenarbeit langfristig.“ Lars Baumann, Unic AG*

Bisher konnten wir über 200 CNO Cases realisieren. Zu den Praxis-Partnern zählen u.a.:

- Coca Cola Beverages
- Migros-Genossenschafts-Bund
- Die Schweizerische Post
- Kuoni
- Mammut Sports Group AG
- PricewaterhouseCoopers
- Raiffeisen Schweiz Genossenschaft
- Johnson Electric
- Interdiscount
- Eidg. Dep. für auswärtige Angelegenheiten
- Dätwyler Schweiz AG
- Interhome AG
- Tobler Haustechnik AG
- BLS AG
- Electrolux AG
- Glas Trösch
- OPO Oeschger AG
- u.v.m.

Vollständige Liste auf [www.cno-panel.ch](http://www.cno-panel.ch)

## Ihr Weg zum Erfolg

Norman Briner, erwartet Ihre Anfrage und präsentiert Ihnen mit Freude den Wert dieser Leistung für Sie.



**Norman Briner**

E-Mail: [nb@pascal-sieber.ch](mailto:nb@pascal-sieber.ch)

Phone: 044 503 93 00

Mobil: 078 720 01 47

[www.sieberpartners.ch](http://www.sieberpartners.ch)

*sieber&partners ist der unabhängige Anbieter innovativer, kundenspezifischer Beratung und Marktforschung. Das aus anerkannten Persönlichkeiten bestehende Kernteam ist gezielt mit Fachspezialisten vernetzt und deckt die Geschäftsfelder ICT Investment, Market Intelligence und Business Consulting ab.*