

Produkt Innovationen und Weiterentwicklungen leben von Ideen und Vorschlägen der Anwender

BOMAG ist Weltmarktführer der Verdichtungstechnik. Das rheinland-pfälzische Unternehmen stellt Maschinen für die Erd-, Asphalt- und Müllverdichtung sowie Stabilisierer/ Recycler her. Als erstes Unternehmen der Baumaschinen-Branche nutzt BOMAG ein Social Media Instrument für seine Marketingaktivitäten.

Auf einen Blick

Was:

www.bomag.com/community

Ziel:

Ideen und Vorschläge der Anwender zur Produktweiterentwicklung gewinnen

Wie:

Professionelles Community-Management

Wer:

Polylog Consult
Entwicklung von September 2009 – Dezember 2009
268 Mitglieder, 114 Beiträge
in 91 Themen

Wie eine Internet Community zum Erfolg eines Produktes beitragen kann

Der Umgang mit Kunden und Zielgruppen hat sich im Web 2.0 grundlegend geändert. Bis vor kurzem waren die Unternehmen darauf bedacht, ihre Produkte und Dienstleistungen möglichst gradlinig über Print- und Online-Medien zu vermarkten. Heute werden dagegen immer stärker Instrumente des Social Media Marketings genutzt, um mit den Anwendern zu kommunizieren und von ihnen zu profitieren.

Die erfolgsorientierte Kommunikation mit Anwendern und Kunden innerhalb einer Online-Community erfordert Professionalität. Polylog Consult setzt individuelle Lösungen für die unterschiedlichen Kundenprojekte ein und passt diese bei Bedarf exakt auf die jeweiligen Bedürfnisse und Ziele des Unternehmens an. So auch bei BOMAG.

Ziel des Unternehmens ist es, über die Community vom Austausch mit den Kunden und Anwendern zu profitieren und über diesen Austausch in ein virales Marketing einzutreten. Das Einrichten und die zielgerichtete Moderation der Community stand für BOMAG als Eigenleistung nicht zur Debatte. Vielmehr sollte ein professionelles Community Management beauftragt werden, um das Projekt zum Erfolg zu führen.

Mit Polylog Consult hat BOMAG Experten gefunden, die eine Community sowohl technisch als auch inhaltlich betreuen. In enger Abstimmung mit dem Auftraggeber konnten betriebswirtschaftliche Ziele definiert werden, die die Grundlage der Community bilden. Auf Basis der Zielvereinbarung wurden nun Strategien entwickelt, die das Forum nicht nur mit Leben sondern auch mit Ideen und Know-how füllen sollen.

Die BOMAG Community startete im September 2009. Innerhalb von zwei Monaten schnellten die Mitgliederzahlen auf weit über 100 nach oben. Regelmäßig stattfindende Redaktionsgespräche mit den Produktmanagern von BOMAG verarbeitete das Community Management zu diskussionwürdigen Beiträgen. So wurden die Mitglieder zur Kommunikation und zum Austausch eingeladen. Mit Erfolg: BOMAG erhielt nach kurzer Zeit wertvolle Beiträge, die das Unternehmen in die Weiterentwicklung seiner Produkte und so zur Optimierung seiner Maschinen einfließen lässt.

**Kontaktieren Sie uns,
wir beraten Sie gerne
persönlich!**

Telefon: 06747/95084-80
Fax: 06747/95084-89
info@polylog-consult.com