

Gesprächsleitfaden Bi-Monthly Portfolio Marketing x PR-Team

1. Rückblick & Status Quo

- Welche Updates gibt es seit dem letzten Mal? Wie haben die Themen sich weiterentwickelt?
- Was ist veröffentlicht worden seit dem letzten Mal?

2. Aktuelle Aufhänger

- Gibt es ein Thema, bei dem du gerade eine besonders hohe Relevanz oder Dringlichkeit siehst?
- Gibt es ein aktuelles Ereignis (Gesetz, Studie, Konkurrenzentwicklung), zu dem wir uns als Experten positionieren könnten?
- Gibt es in deinem Themenbereich seitens SAP, Microsoft etc irgendwelche Veränderungen, Ankündigungen, die wir im Blick behalten müssen, die für unsere Kunden signifikante Auswirkungen haben und zu der wir uns als unabhängiger Experte äußern sollten?
- Gibt es bestimmte Schmerzpunkte, die bei unseren Kunden gerade aktuell sind?

3. Die Pipeline: Was steht an?

- Welche großen Themenschwerpunkte oder Kampagnen sind für die nächsten 2-3 Monate geplant?
- Welche Projekte stehen vor dem erfolgreichen Abschluss und stehen als mögliche Referenz zur Verfügung?
- Welche (großen) Deals wurden gewonnen?
- Welche Events (Websessions, Vor-Ort) sind geplant? Mit welchen Kunden und Themenschwerpunkten? Welche Events haben stattgefunden? Gibt es Recordings?
- Gibt es neue Portfolioelemente mit Relevanz? Oder neue Partnerschaften?

- Welche Assets wie Whitepaper, E-Books sind in Planung, Arbeit oder veröffentlicht?
- Welche Blogartikel sind in Planung, Arbeit oder veröffentlicht?
- Gibt es offene, geplante oder erfolgreiche Award-Einreichungen? Welche Projekte eignen sich für Award-Einreichungen wie Best of Consulting?
- Gibt es Themen für den gruppenweiten LinkedIn-Kanal?
- Sind Paid-Aktivitäten mit Verlagen geplant?

4. Wrap-up & To-Dos

- Festlegung der nächsten Schritte