



Pressemitteilung 08-05-2008

SPiN AG hilft Unternehmen und Portalen beim Aufbau von Online Communities und Social Networks

Inline Sales GmbH übernimmt Vertriebsaufgaben für die SPiN AG

Regensburg - München, August 2008

Die Regensburger SPiN AG, Spezialist für Lösungen im Bereich Online Communities und Social Networks, baut den Vertrieb weiter aus. Die Inline Sales GmbH, Spezialist für Business Process Outsourcing in Marketing und Vertrieb, wurde mit dem Ausbau des Vertriebes der SPiN AG in Deutschland beauftragt.

Ziel für die SPiN AG ist der kontinuierliche Geschäftsaufbau des Unternehmens. Dabei steht die Neukundengewinnung bei Groß- und Mittelstandsunternehmen aus den Branchen Medien, Unterhaltung, Portale, Verlage, Rundfunk und TV im Mittelpunkt. Die Inline Sales GmbH unterstützt konkret im Account Management durch die Bereitstellung von Senior Key-Account Ressourcen.

Die SPiN AG ist heute eines der führenden Unternehmen im langfristigen Aufbau und Betrieb von Online Communities und Social Networks. Die SPiN-eigene Community www.spin.de erreichte im Juli 2008 rund 525 Millionen Page Impressions.

SPiN bietet ihren Kunden eine schlüsselfertige Community-Komplettlösung mit eigener Benutzerbasis und angepasster Optik inkl. Setup, Betrieb, Wartung, Monitoring, Support, Weiterentwicklung und Vermarktung.

Zu den Kunden der SPiN AG gehören namhafte Unternehmen wie Hitradio FFH, Funkhaus Würzburg, Radio SALÜ und Superchat.at – die größte Chat-Plattform Österreichs.

„Die Inline Sales GmbH hat uns durch die hohe Kompetenz in Vertrieb und Marketing überzeugt. Durch die Konzentration auf den Vertrieb gibt uns die Inline Sales die Möglichkeit noch effektiver mit unseren Ressourcen umzugehen. Das spart uns Zeit und vor allen Dingen Geld,“ so Paul Schmid, Vorstand der SPiN AG.



Die Inline Sales International Group bietet ihren Kunden in den USA und Europa neben Beratungs- und Coaching-Dienstleistungen in Modulen alle Bestandteile der Wertschöpfungskette in Marketing und Vertrieb als frei verfügbare Ressourcen an. Zeitlich und örtlich flexibel stehen Funktionalitäten wie Helpdesk, Inbound/Outbound Telemarketing, Key Account Management oder Interimsmanagement auf Geschäftsführer und Vorstandsebene zur Verfügung. Der Kunde bucht die Ressource, wann immer er sie braucht und kann sie nach Belieben skalieren. So kann er die Vertriebsressourcen auf Stunden- oder Tagesbasis flexibel nach anfallendem Workload, Peakzeiten oder eigener Organisationssituation einsetzen. Das Pensum und den Zeitrahmen bestimmt der Kunde. Das garantiert den Überblick und die volle Kostenkontrolle.

Die Vorteile liegen auf der Hand: kürzere Verkaufszyklen durch persönliche Kontakte in allen Branchen, geringere Kosten für den Vertrieb durch flexiblen Einsatz, sowie mehr Erfolg durch volle Konzentration auf den Vertrieb.

Über SPiN AG

Die SPiN AG mit Sitz in Regensburg entwickelt, betreibt und vermarktet bereits seit 1996 erfolgreich Social Networks und Online Communities mit Komponenten wie Chat, Blogs, Foren, Online-Spielen und vielem mehr. Mit über 500 Millionen Page-Impressions pro Monat und 14,5 Millionen Visits pro Monat auf allen SPiN-Communities betreibt SPiN einen der größten Internet-Dienste Deutschlands.

Über Inline Sales GmbH

Die Inline Sales GmbH mit Sitz in München ist ein Unternehmen der Inline Sales International Group und verantwortlich für das Geschäft der Gruppe in Zentral- und Osteuropa. Weitere Niederlassungen der Gruppe befinden sich in London, Paris und Miami. Vertriebsbüros bestehen in Moskau, Posen, Prag, Sofia, Wien und Zürich.

Die Inline Sales GmbH, Spezialist für Business Process Outsourcing in Marketing und Vertrieb, übernimmt für Unternehmen der unterschiedlichsten Branchen den strategischen und operativen Geschäftsaufbau durch die Bereitstellung von Vertriebs-Outsourcing, Interims-Management und Marketing Services. In ihrer über 10-jährigen Tätigkeit hat die Inline Sales International Group namhafte Kunden betreut wie British Telecom, BBC, Motorola, COMPAREX Services, Samsung, EDS, Laser 2000 und viele andere.

Kontakt Inline Sales GmbH:
Presseabteilung
Hermann-Schaller-Strasse 24
81825 München
Tel: +49-89-3090-488-32
Fax: +49-89-3090-488-42
Email: presse@inline-sales.com
<http://www.inline-sales.com>

Kontakt SPiN AG:
Presseabteilung
Bischof-von-Henle-Strasse 2b
93051 Regensburg
Tel.: +49-941-94277-0
Fax: +49-941-94277-22
E-Mail: info@spin-ag.de
<http://www.spin-ag.de>