

Nätverkande tar förstaplatsen i marknadsföringsmixen

Regus introducerar en innovativ onlinehandelsportal samtidigt som forskning visar värdet i affärsnätverkande

Även om en majoritet (82 %) av företagen i Sverige tror att nätverkande ansikte mot ansikte kommer att förbli det bästa sättet att hitta kunder under de nästa två-tre åren förutser en ökande andel (55 %, upp från 36 % för de föregående tre åren) vikten av sociala medier i den nya affärsblandningen. Den här framväxande flerkanalinställningen till generering av nya affärsuppslag är de senaste forskningsresultaten från den globala tillhandahållaren av kontorsutrymmen, Regus, som utförde en undersökning bland 16 000 ledande affärsansvariga i hela världen.

Nätverkande ansikte mot ansikte förblir den bästa tekniken för nya affärsuppslag, trots att den har fallit med 3 % jämfört med den föregående perioden. Den ökande vikten av sociala webbplatser för professionellt nätverkande som BranchOut, Viadeo och Xing sticker ut i forskningen, vilket även bevisas av de ökande användarvolymerna, där LinkedIn har fått mer än 135 miljoner medlemmar.^[1]

En titt på andra viktiga verktyg för generering av nya affärsuppslag:

- 22 % av de svenska respondenterna anser att onlineannonsering kommer vara att en av de bästa kanalerna för att hitta nya kunder under de kommande tre åren, jämfört med 17 % för de föregående tre åren.

- Deltagande i företagsmässor (35 %) och anställning av försäljningspersonal med bra förbindelser (55 %) anses också som viktiga verktyg för att hitta framtida kunder.

- Globalt så anser 71 % av alla småföretag att nätverkande ansikte mot ansikte kommer att vara det viktigaste sättet att hitta nya kunder under de kommande tre åren, jämfört med bara 61 % av alla stora företag.

- Traditionell annonsering, direktmarknadsföring och telefonmarknadsföring fick endast ett fåtal röster.

Forskningen avslöjades i samband med att Regus lanserade BusinessLink, en anpassad onlinehandelsplattform där hundratusentals av Regus kunder över hela världen kan köpa och sälja produkter, och nätverka med andra företag med hjälp av Regus-nätverket. BusinessLink består av en webbplats som det går att få tillgång till från Regus globala kundportal myregus.com samt informella nätverksevenemang runt hela världen. På BusinessLink-webbplatsen kan användarna bläddra bland onlineerbjudanden som har lämnats in av hundratusentals olika företag som använder Regus-kontorsutrymmen i 95 länder över hela världen, eller begära särskilda produkter eller tjänster när de behöver det.

Andre Sharpe, Global Director of Product and Business Development hos Regus sade följande: "Den ständiga tillväxten av sociala nätverk för företag innebär att de i dag är ett lika viktigt verktyg för att hitta nya kunder som möten ansikte mot ansikte. Under många år har våra kunder informerat oss om mervärdet i att kunna nätverka och göra affärer med andra företag som använder Regus. Vi är glada över att kunna möta deras behov i och med lanseringen av BusinessLink, som omedelbart kommer att bli en av världens största handelsportaler med medlemskap endast via inbjudning. BusinessLink är endast tillgänglig för kunder som använder Regus-kontor eller virtuella Regus-kontor och ger alla företag tillgång till en global marknad, oavsett hur stora de är."

Presskontakt: För mer information vänligen kontakta Eric Ugglä på mail, eric@bondpremea.com eller telefon +46 (0) 704 1515 25

^[1] <http://press.linkedin.com/node/989>

Om Regus

Regus är världens största leverantör av innovativa kontorslösningar. Regus erbjuder allt från fullt utrustade kontor till professionella mötesrum, business lounges samt videokonferensverktyg. Regus erbjuder ett nytt sätt att arbeta på, vare sig det är hemifrån eller från kontoret. Företag som Google, GlaxoSmithKline och Nokia, samt tusentals små och medelstora växande företag, drar nytta av att outsourca sina kontor och arbetsplatser till Regus. Över 1 000 000 kunder använder Regus kontor dagligen. Regus finns på totalt 1 200 platser i 550 städer och 91 länder. Detta gör det möjligt för kunder och företag att arbeta var som helst, när som helst och hur som helst. För mer information, se www.regus.se