

Content-Partner und Provider

Als Content-Partner zeigen Sie Ihr Know-how und ihr Interesse an der Mediation.

Es ist das Konzept des Gebens und Nehmens.

Ein einzelnes Unternehmen, ein einzelner Verband, eine einzelne Hochschule oder ein Verlag allein wären niemals in der Lage, das Wissen der Mediation in all ihren Facetten und Erscheinungsformen disziplinübergreifend zusammenzutragen.

Nur die Coopetition
passt zur Mediation!



Ein Wettbewerb, der dazu führt, dass Informationen vorenthalten werden, um scheinbare Informationsvorsprünge zu erhalten, ist weder effektiv, noch zeitgemäß und erst recht nicht mediativ. Die [Coopetition](#) zeigt den Weg, den Sie mit [Wiki to Yes](#) beschreiten können. Die Informationen werden in einem gemeinsamen Think Tank aufbereitet (Cooperation). Die Darstellung erfolgt individuell und zielgruppenorientiert durch Verweise auf die Originalquellen oder spezifische Benutzergruppen (Competition). Die Informationen sind abgestimmt und konsensiert (Mediation). Eine Kooperation ergibt folgende Win-Win-Situation:

1. **Affiliate Marketing:** Beim Affiliate Marketing werden Internetpartner dafür verprovisioniert, dass sie Links und Klicks ermöglichen, die auf Produkte und Anbieter verweisen. Wiki to Yes ermöglicht kontextbasierte Links und Klicks auf die Quellen und Partnerseiten.
2. **Team Selling:** Wiki to Yes ist ganz bewusst als ein unabhängiges Portal installiert, das einen neutralen Blick auf die Mediationslandschaft werfen kann. Allein die Teilnahme an dem Projekt zeigt der Mediationswelt, dass auch Sie ein Interesse daran haben, die Mediation nach vorne zu bringen. Eine gemeinsame Vermarktung (besser ist es von der Implementierung zu sprechen), würde diesem Interesse entgegenkommen.
3. **Nischenmarketing:** Die Mediation verbreitet sich durch Ausweitung in die Nischen. Wiki to Yes geht auch diesem Bedarf nach, sodass Sie nicht nur die notwendige Information und Unterstützung erhalten, sondern auch die Nische über das Wiki zugänglich machen.

Möglicherweise setzt diese Herangehensweise auch ein Umdenken in der eigenen Vermarktungsstrategie voraus. Auch hierzu finden Sie Hinweise und Erkenntnisse im Wiki. Konkretere Hinweise, wie Sie das Portal für Ihre Zwecke nutzen können, finden Sie bei der Aufstellung der Zielgruppen.

[Hinweise zur Nutzung des Portals für alle Zielgruppen](#)

Die einfachste Möglichkeit, Informationen einzubringen bietet der Premiumzugang. Er gewährt weitgehende Editier- und Eingriffsmöglichkeiten bei der Contentfassung.

[Ich interessiere mich für den Premiumzugang](#)

Wenn Sie diese Möglichkeiten nicht nur für sich, sondern auch Ihren Mitgliedern, Mitarbeitern oder Kunden zur Verfügung stellen wollen, bietet sich eine Partnerschaft an. Dann können Sie nicht nur gruppenspezifische Eingaben machen, sondern auch auf technischen Möglichkeiten des Portals zurückgreifen.

[Es geht nicht nur um mich. Ich stehe aber für eine ganze Organisation](#)

[WillkommenZugangsrechteEngagement](#)

[Hinweise und Fußnoten](#)

Bitte beachten Sie die [Zitier](#) - und [Lizenzbestimmungen](#). Zitiervorgabe im ©-Hinweis.

Bearbeitungsstand: 2022-07-05 08:52 / Version .

Alias: [Unterstützer](#)

Zurück zur Startseite: [Home](#)

Siehe auch: [Förderer](#), [Partner](#), [Supporter](#)

Geprüft:

Weitere Beiträge zu dem Thema mit gleichen Schlagworten