

hemorrow

Digital Growth Strategy

Wachstum durch ganzheitliche Optimierung der digitalen Kundenschnittstellen

Version 1.0

19. Mai 2023

Wachstumshebel digitale Kundenschnittstellen

Digital Growth Strategie bedeutet für uns, die **ganzheitliche, ressourcenschonende Optimierung** aller **digitalen Kundenschnittstellen** entlang des Funnels mit dem Ziel, **ungenutzte Potenziale zu kapitalisieren**. Damit generieren wir **kurzfristige Wachstumsschübe** für Unternehmen und helfen es **langfristig auf Wachstumskurs** zu navigieren.

Ermöglicht wird dies durch die digitale Vernetzung bis dato **verschiedener Disziplinen der Kundenbearbeitung** wie Marketing, Vertrieb und Service.



Maximaler Effekt bei minimalem Ressourceneinsatz

Startup Methoden

Insbesondere in **Start-up**-Unternehmen haben sich eine Reihe von Methode zur Unternehmens- und Produktentwicklung entwickelt, die eine schnelle Anpassung an veränderte Kundenbedürfnisse und zunehmende Marktdynamik ermöglichen. Dazu zählen u.a.:

- **Agile**
- **Design Thinking**
- **Rapid Prototyping**
- **Lean Startup**
- **Iteratives, kundenzentriertes Testen**



„As-a-Service“ Marketing Taktiken

Ausgehend vom disruptiven „Software-as-a-Service“ (SaaS) Geschäftsmodell werden heute unter dem Kategoriebegriff **„Anything-as-a-Service“** (XaaS) viele Produkte und Tools über das Internet als Service bereitgestellt.

Dabei haben sich spezifische Marketing Taktiken und Maßnahmen herausgebildet, u.a.:

- **Integriertes Content-, Inbound-, Influencer und Performance-Marketing**
- **Digitale Leadgenerierung und -nurturing**
- **„Growth Hacking“**

Die **abgestimmte** und **orchestrierte Anwendung** dieser Methoden und Taktiken eröffnet klassischen Unternehmen **ungenutzte Wachstumspotentiale**.

Exemplarische Projekte und Massnahmen



Mögliche Projektmodule im Überblick

1	Aufstellung eines kollaborativen Projektteams
2	Definition eines zukünftigen Zielbildes (klar priorisierte Zieldimensionen)
3	Einschätzung Zielerreichung pro Zieldimension & Bestimmung Stellhebel
4	Identifikation Chancen und Risiken des digitalen Zeitalters pro Stellhebel
5	Sammlung und Aufbereitung Best Practices pro Stellhebel
6	Ableitung der zielrelevanten Handlungsfelder, Chancen und Risiken
7	Übersetzung in entsprechenden Projekte
8	Priorisierung und Selektion der Projekte
9	Ausarbeitung Projektsteckbriefe für selektierten Projekte (Ziele, KPIs, Schritte etc.)
10	Verortung dieser Projekte in einer Roadmap
11	Umsetzung der entsprechenden Projekte
12	Kontinuierliches Monitoring, Optimierung und Anpassung der Maßnahmen

Über bemorrow

Wir sind die Strategieberatung für Zukunftsfähigkeit im digitalen Zeitalter

- Als Spezialisten für **Customer Experience** helfen wir, die **Chancen** des digitalen Zeitalters unternehmerisch zu nutzen und die **Herausforderungen** zu meistern.
- Wir verstehen uns als langfristiger **Partner** und unterstützen als Experten bei der **partizipativ-kollaborativen** Ausarbeitung der **Strategie**, deren passgenauer **Umsetzung** und beim notwendigen **Kompetenz- und Kulturwandel**.
- Unsere Kunden begleiten wir bei der digitalen Transformation und entwickeln gemeinsam mit ihnen **digitale Identitäts- und Marketingstrategien** und Erfolg versprechende **digitale Produkt-, Service-, Geschäftsmodell-Innovationen**.
- Zentrale Denkansätze, die unsere Arbeit prägen, sind **Nutzerzentrierung**, **Kollaboration**, **Rapid Prototyping** und **Agilität**.

Wir arbeiten an der Zukunftsfähigkeit von Unternehmen in vier Beratungsfeldern

Strategie-
Entwicklung

Strategie-
Operationalisierung

Strategie-
Aktivierung

Unternehmens- und Markenidentität

Kundenzentrierung und Customer Experience

Digitales Wachstum und Innovation

Kultur und Organisationsdesign

Digitales Wachstum und Innovation: Wir erschließen Wachstumspotenziale

Gemeinsam mit unseren Kund:innen entwickeln wir individuelle Markteintritts- und Wachstumsstrategien, beraten zu Marketing-Technologien und sorgen für Innovationsschübe in Produkten, Services und Geschäftsmodellen.

Markteintritt und Wachstum

Wir finden die besten Möglichkeiten, um in neue Märkte einzutreten und Geschäftsfelder auszubauen. Dabei denken wir disziplinübergreifend und entwickeln Strategien für Marketing, Vertrieb und Service.

Ausgewählte Leistung

Lean Marketing Growth Hacking
Go2market und Skalierung Geschäftsfelder
Produkt und Portfolio ...

Data-driven Marketing

Wir setzen auf datengesteuerte Entscheidungen für effektiveres Marketing. So helfen wir etwa dabei, Datenstrategien zu erarbeiten, oder die besten Marketing-Technologien auszuwählen und einzusetzen.

Ausgewählte Leistungen

Personalisierung Automatisierung
Data Discovery Sprints Data Governance
Middlewares Machine Learning ...

Service- und Geschäftsmodell- innovation

Wir helfen unseren Kund:innen, innovative und nachhaltige Geschäftsmodelle, Produkte und Services zu entwickeln und umzusetzen.

Ausgewählte Leistungen

Produkt- und Servicedesign Ökosysteme
Marktplätze Innovationsmanagement
Geschäftsmodellierung Plattformen ...

Was wir bieten

- ✓ Pragmatismus und Fokussierung auf die Zielerreichung
- ✓ Praktischer Nutzen im Vordergrund
- ✓ Langfristiges, nutzerorientiertes Denken und Handeln
- ✓ Digitale, disziplinübergreifende Arbeitsweise
- ✓ Partnerschaftliche Zusammenarbeit mit unseren Kund:innen
- ✓ Hohes Technologieverständnis ohne Fachchinesisch

Fragen? Gerne!

bemorrow GmbH

Magmannstr. 5a
82166 Gräfelfing
www.bemorrow.com
T +49 89 893 274 50

Rechtliche Hinweise & Vertraulichkeitserklärung

Die Entwicklung und Präsentation strategischer, konzeptioneller und inhaltlicher Vorschläge durch bemorrow erfolgte mit dem Ziel des Vertragsabschlusses mit dem Klienten bzw. Empfänger dieser Präsentation.

Sämtliche Urheber-, Nutzungs- und Eigentumsrechte an den im Rahmen des Geschäftsverkehrs vorgelegten Unterlagen und/oder Präsentationen verbleiben bis zur vollständigen Bezahlung im Besitz von bemorrow.

Die alleinige Durchführung dieser Präsentation oder Überlassung dieser Präsentation oder etwaiger damit verbundener Dokumente beinhaltet noch keinen Verzicht auf Vergütung der bemorrow zustehenden Rechte. Die Inhalte dieser Präsentation sind vertraulich zu behandeln. Die vollständige oder teilweise Vervielfältigung oder Abänderung sowie jede Weitergabe an Dritte oder Umsetzung mit Dritten ist nicht gestattet, ggf. urheberrechtlich strafbar und schadensersatzpflichtig.

Klaus Schwab

Managing Partner
klaus.schwab@bemorrow.com
+49 163 36 88 680

Christopher Wynes

Principal
chris.wynes@bemorrow.com
+49 176 179 095 56

