

B2B-Messenger-Marketing

Kunde: Führender Parfümkonzern
Laufzeit: 6 Monate
Umfang: 20 Personentage

- Proaktiver Pitch eines Konzepts für Vertriebsstrainings via WhatsApp
- Entwicklung einer Content-Strategie
- Technische Konzeption und Integration mit einem Technologiepartner
- KPI-Definition und Reporting
- Werbe-Konzeption

Workshop Employer Brand House

Kunde: SDAX-Technologiekonzern
Laufzeit: 1 Woche
Umfang: 4 Personentage

- Konzeption eines Workshops für die Entwicklung eines Employer Brand House
- Moderation und Leitung des Workshops mit dem Team Employer Branding
- Ableitung der Next Steps

Marketing und Sales Tax-Compliance

Kunde: Start-Up
Laufzeit: 3 Monate
Umfang: 25 Personentage

- Definition von Zielmarkt und Marktpotenzial
- Analyse des Wettbewerbs
- Entwicklung einer Go-to-market-Strategie (USP, Value Proposition, Pricing)
- Ausarbeitung der Sales-Story für die B2B-Zielgruppen
- Ausarbeitung des operativen Marktangangs (Vertriebs- und Vermarktungskanäle)
- Konzeption von Website und Vertriebsunterlagen
- Interim-Vertrieb

Relaunch B2B-Portal

Kunde: Führender Parfümkonzern
Laufzeit: 12 Monate
Umfang: 100 Personentage

- Zielgruppen-Analyse mittels Fokusgruppen sowie Wettbewerbs-Analyse
- Beratung zur strategischen Ausrichtung der B2B-Trainingsplattform
- Entwicklung des Produkts und seiner Tools
- Rebranding und Entwicklung einer Content-Strategie
- UX-Konzeption from scratch
- Technische Konzeption auf Drupal-Plattform und Integration eines Learning-Record-Store (LRS)
- Projektmanagement und Qualitätssicherung

Dachmarkenstrategie Life Science

Kunde: Mittelständischer Technologieführer
Laufzeit: 1 Monate
Umfang: 10 Personentage

- Analyse der Markenarchitektur mit diversen Technologie- und Produktmarken
- Entwicklung verschiedener Dachmarkenmodelle
- Ableitung der Konsequenzen für die Zielgruppen OEMs und Care-Provider

Recruiting-Lösung Altenpflege

Kunde: Führender Pflegeanbieter
Laufzeit: 2 Monate
Umfang: 15 Personentage

- Analyse der Bewerber-Zielgruppen und Bewertung der Potentiale
- Konzeption einer Recruiting-Kampagne zur lokalen Zielgruppen-Ansprache mittels Geofencing
- Beratung zur Umstellung und Integration eines Bewerber-Management-Systems (BMS) mit IT- und HR-Abteilung des Kunden

Website-Relaunch Maschinenbau

Kunde: Mittelständischer Weltmarktführer
Laufzeit: 3 Monate
Umfang: 40 Personentage

- UX-Konzeption für internationalen Website-Relaunch
- Projektleitung und Kundenberatung

Change Leistungsangebot und Organisationsstruktur

Kunde: Mittelständler
Laufzeit: 5 Monate
Umfang: 50 Personentage

- Analyse des Leistungsportfolios mittels Interviews und Abgleich mit dem Marktpotential
- Erarbeitung der Value Proposition und Alleinstellung (USP)
- Entwicklung eines Elevator Pitches
- Entwicklung eines Sales Pitches
- Erarbeitung des Reason to believe mit den Interviewpartnern
- Initiierung des damit verbunden Change-Prozesses (Roadmap-Entwicklung)
- Entwicklung einer neuen Organisationsstruktur
- Rebranding der Dach- und Submarken
- Präsentation der neuen Unternehmensstrategie auf der Jahresauftaktveranstaltung

Digitaler Markenaufbau Hotel-Brand

Kunde: Member of Design Hotels™
Laufzeit: 6 Monate
Umfang: 90 Personentage

- Herausarbeitung der Markenpositionierung und Kernbotschaften in mehreren Workshops mit dem Kunden
- Entwicklung eines Textkonzepts und eines Markenclaims in Zusammenarbeit mit einem namhaften, international ausgezeichneten Texter
- Entwicklung eines UX-Konzepts für die Hotel-Website
- Projektleitung für Hotel-Website auf Neos-Plattform
- Creative Direction und Begleitung der Video-Shootings
- SEO-Analyse und Entwicklung einer SEO-Strategie

Dachmarkenstrategie Hotel-Brand

Kunde: Internationale Hotel-Gruppe
Laufzeit: 6 Woche
Umfang: 30 Personentage

- Konzeption eines Prozesses zur Offenlegung der Unternehmensidentität und -kultur
- Moderation und Leitung mehrerer Workshops mit den Direktoren aller Destinationen
- Überführung der Outcomes in eine Dachmarkenstrategie
- Ableitung von Quick-Wins und Rebranding-Maßnahmen