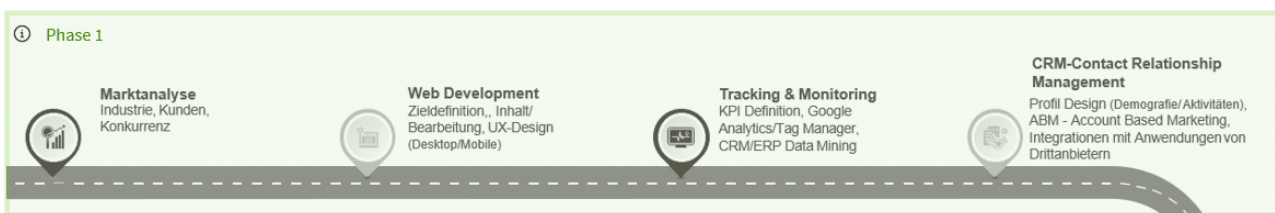


Z3 - Digital Roadmap



Marktanalyse:

Die Marktanalyse ist für jeden zielorientierten Businessplan von grosser Bedeutung. Das heutige Online-Marketing ist nicht nur messbar, sondern auch sehr transparent und informativ, was bisher im klassischen Marketing oft nicht der Fall war. Es war zudem auch schwer, den Markt als gesamtes zu verstehen. Online Marketing kann Ihnen helfen, eine klare Übersicht & ein grundlegendes Verständnis zu erhalten und hilft Ihnen dabei zu erkennen, welche Marketingkanäle wie verwendet werden sollten. Wenn Sie verstehen, wie Ihre Konkurrenz sich verhält, können Sie entscheiden, ob Sie konkurrenzieren wollen, einen neuen Kanal für Ihr Unternehmen finden wollen oder sogar ein anderes Kundensegment ansprechen möchten. Basierend auf Ihren Suchergebnissen erstellen Sie Ihren Online-Marketingplan, welcher Sie durch die verschiedenen Schritte leitet. Vorteile: Gesammelte Unternehmens- und Industrieintelligenz ist der Schlüssel zum erfolgreichen Marketingplan. Es ermöglicht Ihnen spezifische Strategien zu entwickeln, um Ihre definierten Ziele zu erreichen

Web Development:

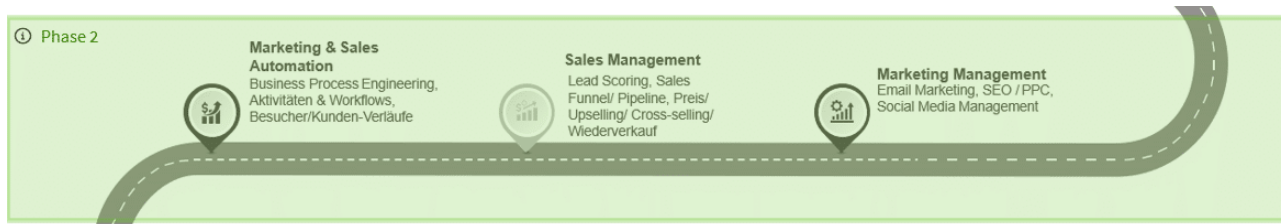
Web Development heute ist viel mehr als eine Online Broschüre gefüllt mit Informationen. Über 4 Milliarden Menschen benutzen das Internet täglich. Die Herausforderung die Aufmerksamkeit auf Ihr Unternehmen zu lenken, wird immer schwieriger. Es gibt Millionen von Webseiten, welche von ein paar wenigen Menschen besucht werden. Gleichzeitig besuchen diese Millionen von Menschen aber selbst nur ein paar Webseiten. Eine Webseite beinhaltet nicht nur Inhalt und Design. Das Ganze soll alles einem Zweck dienen. Die Webseite muss ein angenehmes Kundenerlebnis erzeugen, welches durch eine Struktur und ein Call-To-Action gezielt in die gewünschte Aktivität geleitet wird. Die Programmiersprache wird Ihnen dabei helfen, das Senden von Updates zu vereinfachen, eine falsche Sprache aber könnte Ihre Datensicherheit gefährden. Vorteile: Eine moderne Webseite stellt Ihren Besuchern praktische Lösungen zur Verfügung. Dies ist der ideale Erstkontakt für alle online und offline Marketing-Aktivitäten. Web Development ist somit viel mehr als nur eine Online Broschüre gefüllt mit Informationen.

Tracking & Monitoring:

Offline Werbung in verschiedenen Medienkanälen ist sehr kostenintensiv und meistens nicht messbar. Die Macht des Online Marketings liegt in der Messbarkeit. Mit strukturierten Webseiten und starken Kampagnen können Sie Ihre Besucheraktivitäten verfolgen. Der ROI ist ein wichtiges Indiz dafür, in welchen Marketingkanal als nächstes investiert werden sollte. Vernünftige Marketingschritte auf der Grundlage von gesammelten Daten anzugehen, ist das Wesen des Performance based Marketing. Die Überwachung des Marketings, der sich daraus ergebenden Besucherzahlen, ihres Engagements und den total getätigten Ausgaben ist der Schlüssel zur Bestimmung des Online-ROI, zur Gestaltung der Käuferpersönlichkeiten, der Zielmärkte und des Marketingbudgets. Vorteile: Daten sind die neue Währung. Je strukturierter diese Information ist, desto wertvoller ist sie für Ihr Unternehmen. Entscheidungen, die auf Daten basieren, erklären ein bestimmtes Verhaltensmuster besser. Somit erhalten wir am Schluss einen Überblick über das ganze Unternehmen und Verstehen gleichzeitig, auf welche Entscheidungen wir unseren Fokus legen wollen.

CRM - Contact Relationship Management:

In der Vergangenheit war das CRM ein Begriff, der beschrieb, wie ein Unternehmen durch eine Software seine Beziehung mit potenziellen und bestehenden Kunden gestaltet. Aber dieses primär datengesteuerte Umfeld heutzutage ist nicht nur an Kundendaten interessiert, sondern auch an Daten von Leads, Interessenten und ganzen Unternehmen. Obwohl CRM früher hauptsächlich von Verkaufspersonal verwendet wurde, können heute alle Abteilungen eines Unternehmens davon profitieren. Wichtig ist, das CRM kontinuierlich mit Informationen aus verschiedenen Quellen zu füttern. Dies kann durch API-Integrationen oder durch Export/ Import der gewünschten Daten gemacht werden. Vorteile: Ein gut organisiertes CRM ist das Nervensystem eines Unternehmens, auch gerne ein digitaler Hypothalamus genannt. Viele Leute verstehen die Vorteile von CRM, aber nur die wenigsten von uns verstehen den Mehrwert, der durch ein CRM entsteht. Ein gut strukturiertes CRM reduziert die Abhängigkeit anderer Systeme oder Mitarbeiter und macht so Ihr Unternehmen übertragbar.

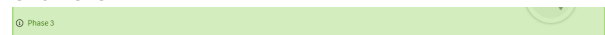


Marketing Management

Marketingaktivitäten zu managen bedeutet zu verstehen, welche Kanäle welchem Zielmarkt Zugriff ermöglichen und welche Marktkonditionen eingehalten werden müssen, um die gewünschten Ergebnisse zu erreichen. Nicht jedes Unternehmen ist auf Suchmaschinen erfolgreich platziert. Es gibt über 4000 Social-Media-Kanäle und leider bietet nicht jede dieser Plattformen einen Platz für Ihr Angebot. Grundsätzlich empfiehlt es sich, eine realistische Einstellung zu allen Optionen zu behalten und darüber nachzudenken, wer von eingeschränkten Funktionen oder dem Zugang zu über 3 Milliarden Menschen über das Internet profitiert. Im Allgemeinen ist es empfehlenswert, erste Erfahrungen in der Anwesenheit eines Profis zu sammeln. Aber kein Kanal wird Ihnen die Arbeit abnehmen, genau zu wissen, was Sie welchem Publikum wo in Bezug auf die Kanäle verkaufen müssen. **Vorteile:** Das Marketing Management erklärt, woher Ihr Markt kommt und wie damit zu kommunizieren. Bevor Leads zum Sales Departement geleitet werden, müssen sie berechtigt werden. Um dies zu erreichen ist es Ihre Aufgabe, genügend Informationen herauszufinden, um genau zu verstehen, dass es sich um einen potenziellen Kunden handelt.

Sales Management

Nicht jede Verkaufsaktivität ist so unkompliziert wie E-Commerce. Die meisten B2C Unternehmen profitieren von dieser Schlichtheit. Bei B2B ist es etwas schwieriger einen Kauf zu erhalten. Offline ist dies durch verbale und non-verbale Kommunikation möglich. Online sind wir aber mit Wörtern limitiert, obwohl man auch Videos, Bilder etc. verwenden kann. Deswegen wirbt man online mehr mit dem Charme des Unternehmens, mit Inhalt & Berührungspunkten. Guter Inhalt ist wichtig, aber Vertrauen kommt von Gewohnheit und Wiederholung. Sales Management ermöglicht es, mehrere Verkäufe anzuregen, ohne dabei die Beziehung zum Besucher zu riskieren. Ebenfalls eine oft unterschätzte, aber kritische Komponente des Vertriebsmanagements ist die Preisgestaltung! **Vorteile:** Wissen, wer bereit ist, wann zu welchem Preis zu zahlen. Es ist einfacher und viel billiger, an einen bestehenden Kunden zu verkaufen als an einen neuen Kontakt. Verkaufsmanagement bedeutet, mehrere Verkaufschancen zu verstehen und genug zu verstehen, um vernünftige Kundenreisen zu entwickeln.

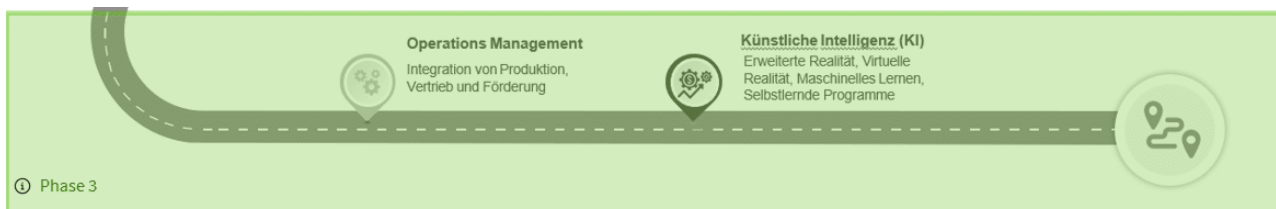


Marketing & Sales Automation

Marketing & Sales Automatisierung ist eine Software, welche von Plattformen und Technologien für das Marketing & Sales Departement entwickelt wurde. Dieses Tool ermöglicht den Nutzern, Ihr Unternehmen auf mehreren Onlinekanälen zu vermarkten und repetitive Aufgaben komplett zu automatisieren. Marketing & Sales Automatisierung gibt es schon seit dem letzten Jahrzehnt, werden aber erst jetzt zunehmend besprochen und angewendet. Dies liegt hauptsächlich an schlecht gepflegten CRM oder ERP Daten und an einem fehlenden Verständnis eines Businessprozess. Es herrscht noch immer eine Angst, dass Lösungen wie Marketing & Sales

Automatisierung einen negativen Einfluss auf den Arbeitsmarkt haben, was völlig falsch ist. Marketing & Sales Automatisierung sorgt dafür, dass die wichtigen, aber oft repetitiven und langweiligen Aufgaben auf Onlinekanälen automatisch erledigt werden, sodass die Mitarbeiter sich auf die wichtigeren Aufgaben konzentrieren können. **Vorteile:** Analysieren und

standardisieren Sie Marketing- und Vertriebsprozesse, um den Personalbestand zu minimieren und den Output zu maximieren. Marketing & Sales Automatisierung erweitert das Engagement mit Ihren Leads, welche von Marketingaktivitäten generiert wurden. Dies erhöht schlussendlich die Chance, Ihre Besucher zu Kunden zu konvertieren.



Operations Management

Digitalisierung ist ein modernes Wort, welches selten erklärt wird. IT- Lösungen sind bereits für fast jeden Aspekt eines Unternehmens gefunden worden. Jedoch deckt keine dieser Lösungen alle Aspekte gleichzeitig ab. Daher ist das Integrationsgeschäft, d.h. der Aufbau von Verbindungen zwischen verschiedenen Lösungen, eine riesige Industrie. Die Vergangenheit hat gezeigt, dass es von Vorteil ist, Marketing & Sales zu vereinen, um besser miteinander zu arbeiten. Die wahre Herausforderung ist es aber, Abteilungen wie Produktion oder Distribution zu vereinen und so Vorteile zu erzeugen. ERP- Lösungen konzentrieren sich auf die Überwachung von Finanzen, CRM fokussiert sich auf Marketing & Sales. Die Macht liegt in der Digitalisierung der Operationen, welche auf Datensammlung in Marketing & Sales basiert.

Vorteile: Die digitale Verbindung von Marketing, Vertrieb und Betrieb, bei der Prozesse aller wichtigen Abteilungen betreffen, beschreibt ein Unternehmen auf dem neuesten Stand der Technik. Es ermöglicht dem Unternehmen, durch Datensammlung in die richtigen Möglichkeiten zu investieren und effizient auf Marktveränderungen zu reagieren

KI - Künstliche Intelligenz

KI kann Intelligenz nachahmen, die mit der des Menschen identisch ist. KI-basierte Programme können auf der Grundlage jahrelanger Forschung auf dem Gebiet der Kognitionswissenschaft selbst denken, planen, lernen, verstehen und sogar interpretieren. KI ist intelligent genug, um die Aktionen und Interaktionen des Benutzers zu nutzen. Basierend auf den Daten findet die KI-Antworten auf komplizierte Fragen, kann aber auch das Verhalten selbst interpretieren und somit Handlungen oder Verhaltensweisen vorhersagen und antizipieren, bevor sie überhaupt eintreten.

„Die vierte industrielle Revolution steht uns bevor. Künstliche Intelligenz wird unser Leben drastisch verändern. Mehr als das Rad, Strom oder das Internet.“

- Jen Hsun Huang - CEO von Nvidia

KI wird dazu beitragen, das Risiko von Fehlern zu minimieren, die am häufigsten von Menschen und MA begangen werden. In Zukunft werden Verbraucher Kaufentscheidungen auf der Grundlage von KI-Ergebnissen treffen, die bereits Ideen, frühere Suchanfragen und Benutzerpräferenzen analysiert haben.