

Wir holen mehr für euch raus.

Praxisbeispiele für Digitalisierung



Warum digitalisieren?

Fragt ihr euch, was Schlagworte wie Digitalisierung und digitale Transformation mit eurem Unternehmen zu tun haben? Wo liegt der Nutzen für euch? Und wo könnt ihr anfangen?

Euer Anliegen kann vielfältig sein:

- ✓ Marketing und Vertrieb digital steuern
- ✓ Neue Märkte erschließen
- ✓ Produktionskosten senken
- ✓ Produkte weiterentwickeln
- ✓ Strukturen und Abläufe vereinfachen
- ✓ Auftragsplanung optimieren
- ✓ Bürokratie abbauen



Was bringt das?

Wir helfen euch, sinnvoll und nachhaltig zu digitalisieren. Dabei setzen wir digitale Projekte nicht zum Selbstzweck um, sondern genau da, wo sie eurem Unternehmen wirklich nutzen.

Die Vorteile für euch:

- ✓ Steigerung eurer Konkurrenzfähigkeit
- ✓ Effiziente Nutzung von Ressourcen
- ✓ Datenbasiert entscheiden
- ✓ Neue Marktpotenziale nutzen
- ✓ Kundenerreichbarkeit verbessern
- ✓ Vertrieb automatisieren
- ✓ Digitales Know-how ausbauen



Projektbeispiel
„Digitales Produktmarketing“

Ein Verlag digitalisiert Marketing und Vertrieb





Die Ausgangssituation:

Ein Verlag vertreibt jährlich einen aktuellen Branchenreport, in dem sich Unternehmen der Branche "Erneuerbare Energien" mit der Darstellung eines kostenpflichtigen Unternehmensprofils präsentieren können.

Mit hohem Aufwand kontaktiert das Vertriebsteam dazu die Bestands- und Neukunden postalisch, telefonisch und per E-Mail, um auf die Buchungsmöglichkeiten aufmerksam zu machen.

Die Aufgabe:

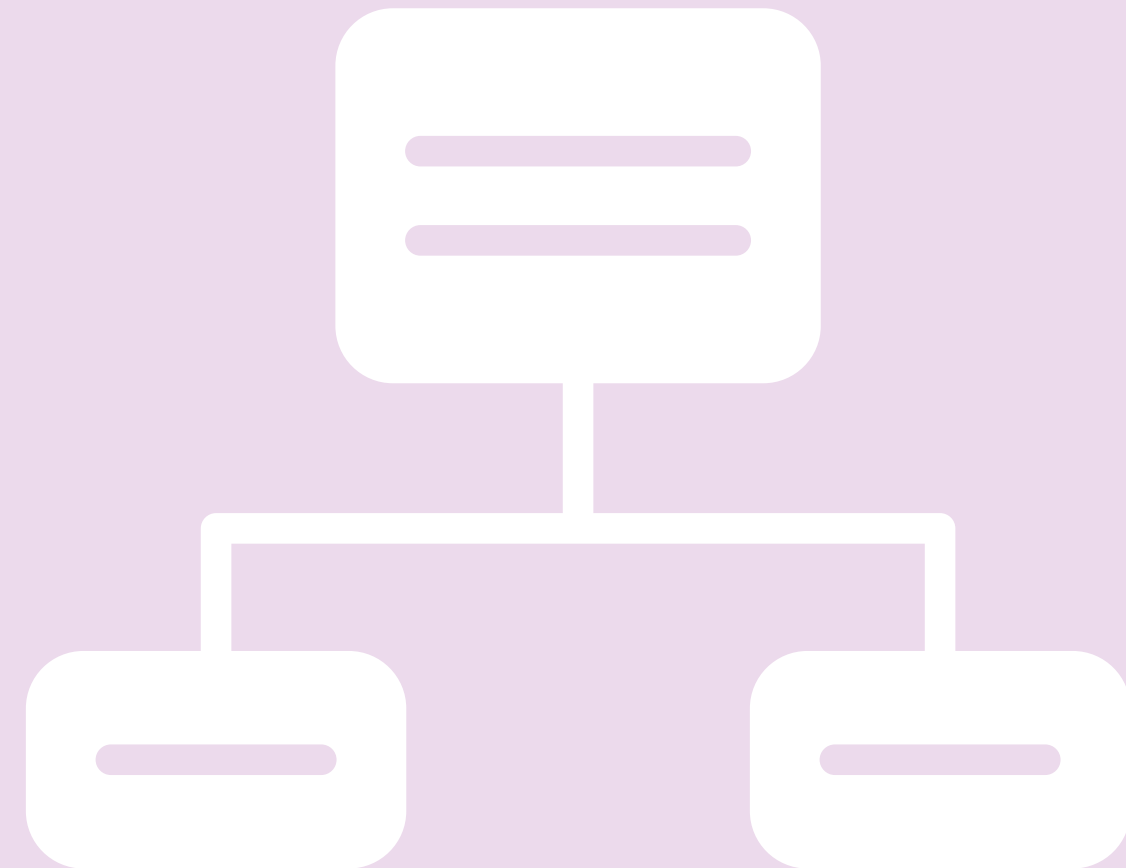
Die Marketing-Maßnahmen sollen digitalisiert werden, sodass eine datenbasierte Identifikation von potenziellen Neukunden möglich ist. Zusätzlich soll eine digitale Infrastruktur zur Strukturierung und Automatisierung des Vertriebs implementiert werden.



Die Lösung:

Nach einer Analyse des Kaufprozesses, werden die relevanten Kontaktpunkte und Marketing-Materialien identifiziert, wie z.B. Mediadaten und ein Angebots-Konfigurator, die im Aufbau einer neuen Webseite berücksichtigt werden.

Die Webseite wird mit einer neuen Vertriebs-Plattform inkl. Buchungstool verknüpft, damit Kunden ihre Bestellung auch selbstständig online tätigen können. Um bestehende und potenzielle Kunden darauf aufmerksam zu machen, werden personalisierte Mailings verschickt. Die Kundenerreichbarkeit wird optimiert und das Vertriebsteam kann gleichzeitig effizienter neue Kundensegmente erschließen.



Ein Verlag digitalisiert Marketing und Vertrieb

Das Ergebnis:

Durch den digitalisierten Marketing- und Vertriebs-Prozess kann das Team mit der gleichen Aufstellung mehr Aufträge einholen.

Im Vergleich zum Vorjahr verzeichnet das Team eine Umsatzsteigerung von mehr als 300%.

Die enge Verzahnung der Maßnahmen sorgt zudem für ein nutzerfreundliches Kundenerlebnis und gleichzeitig für volle Datentransparenz bei Marketing und Vertrieb.





Projektbeispiel
**„Digitales Produktdesign
und digitale Produktentwicklung“**

Ein Immissionsmesser für die Hosentasche





Die Ausgangssituation:

Ein Anbieter branchenübergreifender Ingenieur- und Systemlösungen für Akustik und Immissionsschutz vertreibt neben Mess- und Monitoring-Produkten auch eine Software zur Immissionsprognose. Diese Software zählt seit 25 Jahren zu den führenden Prognose-Tools im Bereich Immissionsschutz.

Sie wurde über die Zeit um eine Vielzahl an Funktionen erweitert. Die Entwicklungsbasis jedoch, die Programmiersprache Delphi, blieb unverändert.

Die Monetarisierung erfolgt ausschliesslich über Firmen-Software-Lizenzen.

Die Aufgabe:

Die bestehende Software soll technisch auf den neusten Stand gebracht und den aktuellen Kundenanforderungen angepasst werden.

Darüber hinaus soll sie Features bieten, mit denen neue Zielgruppen erschlossen werden können.



Die Lösung:

Zur effektiven Bearbeitung dieser umfassenden Aufgabe werden zunächst Ziele formuliert und mögliche Strategien und Maßnahmen diskutiert.

In einem gemeinsamen Anforderungs-Workshop werden dann konkrete Bestandteile der Produktidee und Nutzungs-Szenarien beschrieben und diskutiert. Darauf basierend wird ein Prototyp gestaltet und umgesetzt.

Benutzertests mit potenziellen Anwendern liefern Erkenntnisse, die anschließend in die Weiterentwicklung und Verbesserung des Prototypen einfließen. Danach kann das neue digitale Produkt in agilen Entwicklungs-Sprints paketweise umgesetzt und erneut getestet werden.



Ein Immissionsmesser für die Hosentasche

Das Ergebnis:

Einfache Lautstärkemessungen und Lärmprognosen für neue Nutzergruppen wie Veranstaltungstechniker, Architekten und Laien.

Der erfolgreiche Transfer der bestehenden Software in eine webbasierte Software-as-a-Service-Lösung.

Es entsteht eine Software, die einfach zu pflegen, im Feature-Set zu erweitern, zu vertreiben und auf Mobile und Desktop zu benutzen ist.





Jetzt kostenloses Beratungsgespräch vereinbaren

Gemeinsam prüfen wir mit euch in einem kostenlosen Beratungsgespräch den bestehenden Bedarf, mögliche Potenziale und die passende Fördermöglichkeit vom Staat.



Tom Kramer

tom.kramer@tigerbytes.de

+49 30 530 11 63 11

www.tigerbytes.de/go-digital/