

CINTELLIC Business Evolution Tool



Risiken erkennen und Chancen nutzen

Mit dem Business Evolution Tool stellen Sie Ihr Marketing bestmöglich auf – während und nach der Krise!

Die Coronakrise hat die Art, wie wir uns verhalten, nachhaltig verändert – etwa wie wir kommunizieren und arbeiten, wie wir Geschäfte erledigen und wie wir uns als Kunden verhalten. Marketingverantwortliche stellt letzteres vor Herausforderungen: Insbesondere die ruckartige Verlagerung des Kundenkontaktes von klassischen Kanälen (Filiale, Geschäft, persönliche Betreuung) hin zu digitalen Kanälen, Produkten und Services eröffnet eine Vielzahl an Handlungsfeldern. Dabei geht es um Entscheidungen und Angang in den Themen Marktbearbeitung, Kampagnenaktivitäten und -frequenz, Aufnahme und Vermarktung neuer Produktgruppen und Services, Umschwenken der Kunden auf kontaktlose digitale Kanäle. Bei allen Handlungsfeldern liegt der Fokus auf dem jeweiligen ROI – und somit auf der Umsetzung kurz-/mittelfristig wirksamer Maßnahmen, getrieben von diesen zentralen Fragestellungen:

- **Wie können im Marketing Kosten gespart & dabei der Umsatz gehalten werden?**
Beispiel: Jetzt bietet sich die Gelegenheit, Ihre Kunden durch kostengünstigere, digitale Kanäle/Services zu betreuen – der Betrieb teurer analoger Kanäle kann so heruntergefahren oder eingespart werden, bei gleichem Umsatz.
- **Welche Handlungsfelder haben sich durch die Krise aufgetan, die kurz/mittelfristig angegangen werden müssen, da sonst ein nachgelagertes Umsatzrisiko besteht?**
Beispiel: Die Gestaltung positiver Kundenerlebnisse durch zielgruppengerechte Angebote und Kommunikation, nutzerfreundliche Leistungen und Services etc. entscheiden darüber, ob Kunden dem Unternehmen langfristig die Treue halten, auch ohne persönliche Betreuung – wer hier nicht investiert, läuft Gefahr seine Kunden zu verlieren.
- **Doch welche Maßnahmen müssen genau in meinem Unternehmen in welchen Bereichen und in welcher Priorität abgearbeitet werden?**

Mit dem Business Evolution Tool erhalten Sie in kurzer Zeit Ihren individuellen, strukturierten Maßnahmenkatalog.

Was genau bietet CINTELLIC an?

Wir bieten Ihnen mit unserem eigens entwickelten Business Evolution Tool ein Produkt an, mit dem Sie anhand eines konkreten Maßnahmenkatalogs Ihr Marketing für die Zeit während und nach der Krise zukunftssicher aufstellen können. Das Tool basiert auf einem Standardvorgehen, in das jahrelange Projekterfahrung und Best Practices aus Mittelstands- und Konzernumfeld eingeflossen sind. Es kann trotzdem individuell an Ihre Bedürfnisse und Ausgangssituation angepasst werden.

Wie Sie mit dem Business Evolution Tool zu Ihrem individuellen Maßnahmenkatalog kommen?

Ausgehend von der Analyse fester Zielgrößen, die Sie als Marketingverantwortlicher für die Steuerung Ihrer Organisation nutzen...

- wie gestaltet sich Ihre Sales- & Kundenentwicklung seit Corona
- welche Märkte, Services, Produkte, Segmente und Absatzkanäle sind von der Krise betroffen – und wie?

...erstellen wir Ihren individuellen Maßnahmen-Fahrplan für folgende Kategorien:

- Märkte, Services, Produktgruppen, Segmente und Absatzkanäle, die während und nach der Krise fokussiert werden müssen
- Maßnahmen für laufende Marketingaktivitäten bzw. Kampagnen
- (Effizienz-) Maßnahmen für laufende Prozesse
- Maßnahmen für die bestehende Marketingorganisation
- Maßnahmen für die bestehende Daten- & Technologie-Landschaft

Basierend auf unserer langjährigen Erfahrung haben wir die Maßnahmen in unserem Business Evolution Tool standardisiert. Wir unterscheiden dabei zwischen Quick Wins, beispielsweise dem Einsatz von kostenfreien Webanalytics Tools zum Erheben und Verstehen von Online Kundenverhaltensmustern sowie langfristigen Maßnahmen, beispielsweise die Einführung eines Kampagnenmanagementsystems, welches automatisierte Kundenkommunikation ermöglicht. Dies bedeutet für Sie maximale Effizienz, da die Maßnahmen nicht wasserfallartig nacheinander umgesetzt werden müssen, sondern Sie die bereits von ersten Quick Wins profitieren während sie die größeren Themen aufplanen. Da hier Synergien maximal genutzt und doppelte Arbeiten vermieden werden, wird die Zeitachse mit jeder Maßnahme kürzer und Sie sind in der Lage Ihre Time-to-Market bei geringerem Aufwand interner Ressourcen deutlich zu steigern.

Wie schnell bekommen Sie Ihren Maßnahmenkatalog?

Durch das standardisierte Vorgehen wird CINTELLIC Ihnen in kürzester Zeit den gewünschten Fahrplan liefern. Unser Ziel ist es dabei so effizient wie möglich vorzugehen: In einem ganztägigen Workshop mit den wichtigsten Stakeholdern aus Ihrem Unternehmen erheben wir alle Informationen, die wir brauchen, um Ihren individuellen Fahrplan in maximal 10 Tagen zu entwickeln. Dabei achtet CINTELLIC darauf ressourcenschonend vorzugehen, damit ihr Tagesgeschäft nicht behindert wird.

Warum CINTELLIC?

Die CINTELLIC Consulting Group ist für den DACH-Raum die Expertenberatung für kundenzentriertes CRM und Marketing und bietet mit dem Business Evolution Tool ein Produkt, mit dem Klienten dank eines individuell angepassten Standardvorgehens und Jahren an Projekterfahrung aus dem Konzernumfeld, mit Effizienz und Qualität Potentiale im Marketing aufgezeigt bekommen.

Ihre Mehrwerte durch CINTELLIC für den Einsatz unseres Business Evolution Tools:

- Mit Ihrem individuellen Maßnahmenkatalog sehen Sie genau, welche Maßnahmen Sie angehen müssen, um kurz- und langfristig Potentiale mit Ihrer Marketingabteilung zu heben. Sie sehen, in welcher Reihenfolge Sie diese angehen müssen und welche Abhängigkeiten bestehen.
- Damit können Sie die Weiterentwicklung Ihres Marketings transparent und strukturiert aufplanen und intern vermarkten. Für jede Maßnahme erhalten Sie eine Bewertung nach Ressourcenaufwand und Business Mehrwert.
- Wir bieten mit dem Business Evolution Tool ein Produkt, in das unsere langjährige Projekterfahrung im Mittelstands- und Konzernumfeld eingeflossen ist. So profitieren Sie von Best Practices sowie umfassendem Branchenwissen.
- Durch unseren hohen Standardisierungsgrad profitieren Sie von zügigen Ergebnissen und einer ressourcenschonenden Umsetzung.
- Durch unseren ganzheitlichen Beratungsansatz sind wir zudem der richtige Partner, um auch bei der Umsetzung der vorgeschlagenen Maßnahmen zu unterstützen.

Wenn Sie Ihr Marketing mit effizienten Maßnahmen strukturiert durch die aktuellen Herausforderungen lenken wollen, dann sprechen Sie uns an. Wir sind gerne für Sie da!

Ansprechpartner



Dr. Jörg Reinnarth
Geschäftsführer
CINTELLIC Consulting Group
info@cintelllic.com



Alexander Faber
Portfoliomanager
CINTELLIC Consulting Group
info@cintelllic.com

Cintelllic im Social Web



Cintelllic GmbH
Remigiusstraße 16
53111 Bonn
t +49 228 92 65 18 20
info@cintelllic.com
www.cintelllic.com

Über CINTELLIC

Die 2010 gegründete CINTELLIC Consulting Group ist eine auf digitales Kundenmanagement spezialisierte Unternehmensberatung, die ihre Klienten vom ersten Konzept bis zur Umsetzung in der Praxis ganzheitlich begleitet. An den Standorten in Bonn, Frankfurt/M und München arbeiten mehr als 70 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

Zu den Klienten zählen DAX-Konzerne, führende mittelständische Unternehmen und insbesondere zahlreiche sogenannte „Hidden Champions“ mit den Branchenschwerpunkten Banken und Versicherungen, Telekommunikation, IT, Medien, Unterhaltung, Handel, E-Commerce, Versorger und Logistik.

www.cintelllic.com

#jointheteam

CINTELLIC befindet sich auf Wachstumskurs. Vielleicht mit Ihnen? Jetzt Stellenanzeigen entdecken und bewerben!

<https://www.cintelllic.com/stellenangebote/>

