Durch die Krise werden digitale Kanäle zum entscheidenden Wettbewerbsvorteil

Heute den Grundstein für eine erfolgreiche Zukunft legen.
Der Kampf um die Kundenschnittstelle hat bereits begonnen.

Stabilisieren Sie sich JETZT und geben Sie mit uns auf Horizont 2 und 3 Vollgas!

Vielleicht finden Sie sich ja gerade schon in einem dieser Horizonte wieder und stehen vor den akuten Herausforderungen wie z.B. Liquiditätsengpässe und der kurzfristigen Stabilisierung des Umsatzes.

Durch das veränderte Kundenverhalten in der Krise ergeben sich aber auch Chancen, wichtige digitale Kanäle neu zu definieren und neue digitale Geschäftsmodelle anzugehen. Gerne helfen wir Ihnen dabei Ihre individuellen Herausforderungen zu meistern und wichtige Marktveränderungen für sich zu nutzen.

Corona verändert das Kundenverhalten

Digitale Kanäle nehmen sowohl im B2C als auch B2B-Geschäft eine geschäftskritische Rolle ein. Je länger die Krise andauert, desto **größer und nachhaltiger** wird die **Veränderung** sein. **Lieferketten** müssen in Zukunft stärker digital abgesichert werden und traditionell **“analoge” Kontaktpunkte** in großen Teilen auf digitale Kanäle verlagert werden.

Fragen, die Sie sich jetzt unter anderem stellen müssen:

- Haben Sie das sich stark verändernde Marktumfeld und neue Kundenbedürfnisse im Blick, um schnell darauf und auf neue Wettbewerbsangebote reagieren zu können?

- Wie hoch sind Ihre Abhängigkeiten von einzelnen Lieferanten und wie können Sie die Resilienz Ihrer Lieferkette erhöhen?

- Erzielen Sie in Ihrem Kerngeschäft bereits relevante Umsätze über digitale Kanäle? Welche “analogen” Kontaktpunkte können Sie schnell digitalisieren?

- Haben Sie die notwendigen digitalen Talente in Ihrer Organisation, um den Wandel aktiv voranzutreiben und die Kernorganisation für das Geschäft der Zukunft zu befähigen?

- Beschäftigen Sie sich mit Ihrem Ökosystem? Beobachten Sie kontinuierlich große Digitalplayer und Marktbegleiter und prüfen Sie Kooperationsmöglichkeiten?

Best Practice aus unseren Erfahrungen

Der Kampf um die digitalen Kanäle hat in vielen Branchen und Märkten schon lange begonnen. Wer gerade jetzt schnell und gezielt handelt, bereitet sich optimal auf die veränderten Märkte nach der Krise vor. Aus zahlreichen Projekten mit verschiedenen Kunden wissen wir, wie der "Channel Shift" hin zu digitalen Kanälen erfolgreich gelingen kann.

Repairfix GmbH

(Corporate Venture eines großen Chemiekonzerns, Unternehmensbereich Lacke)

REPAIRFIX

- Aufbau des digitalen Vertriebskanals auf Basis eines Plattform-Modells - weg vom lokal begrenzten Vertriebsansatz mit hoher Intransparenz (Preis, Verfügbarkeit, Qualität) zu einem digitalen Plattform-Ansatz mit (kinderleichtem) Prozess für den Kunden / die Werkstatt, transparentem Preisvergleich für den Endkunden, Qualitätssicherung
- Ca. 10 Wochen bis zum validierten Ansatz
- Mehr Infos: https://repairfix.eu/

Heidelberger Druckmaschinen AG

HEIDELBERG

- 6 Monate für Testing, erfolgreiche Validierung, Optimierung und Einführung des neuen, digitalen Geschäftsmodells – weg vom Verkauf von Druckgeräten hin zu digitalen Dienstleistungen
- Gewinnen von neuen Großkunden und Umsatzsteigerung durch die optimale Anpassung des neuen Geschäftsmodells an die Bedürfnisse von Markt und Kunden sowie den Ausbau des digitalen Marktzugangs
- Mehr Infos: https://www.etventure.de/cases/heidelberger-druckmaschinen-ag/

Covestro AG

covestro

- Platzierung von vorhandenen Kapazitäten im Markt durch Entwicklung und weltweiten Launch einer innovativen, digitalen Vertriebsplattform
- 2 Monate für erfolgreichen Proof of Concept
- Mehrstelliger Millionen-Umsatz kurz nach Launch
- Mehr Infos: https://www.etventure.de/cases/covestro/

Klöckner & Co SE

klöckner & co

- Digitalisierung des Kontraktmanagements und Umsetzung eines digitalen Marktplatzes für den Stahlmarkt
- 3 Monate für den erfolgreichen Proof of Concept
- Umsetzung der Industrieplattform XOM Materials in für Klöckner komplett neuen Märkten
- Mehr Infos: https://www.etventure.de/cases/kloeckner-co/

Wie wir Ihnen helfen können und was wir versprechen

Das zeichnet etventure und unsere Vorgehensweise bei digitalen Transformationsprojekten aus:

+ Keine “PowerPoint Schlacht”, sondern Umsetzungspower, als wäre es unser eigenes Startup. Mit uns erhalten Sie sichtbare Ergebnisse!

+ Hohe Geschwindigkeit: Wir erkennen schnell die (veränderten) Kundenbedürfnisse, entwickeln digitale Geschäftsmodelle / Prototypen und vertesten diese marktnah in nur wenigen Wochen.

+ Innerhalb kürzester Zeit werden die ersten relevanten Umsätze generiert und die Basis für eine zukunftsfähige Marktposition hergestellt.

Nutzen Sie gerade jetzt die Zeit, um vielversprechende Wachstumsfelder zu identifizieren und erste validierte Ergebnisse in nur wenigen Wochen zu erhalten!
Treten Sie gerne mit mir in Kontakt:

Philipp Depiereux
Gründer & Geschäftsführer

+49 89 / 14331 10340
philipp.depiereux@etventure.com

changing the game