

DigiTS Digital Transformation in Sales



Die Digitale Transformation erfolgreich gestalten

Unternehmensvorstellung Januar 2018

DigiTS Philippi & Bauernschmitt

Im Hain 5a

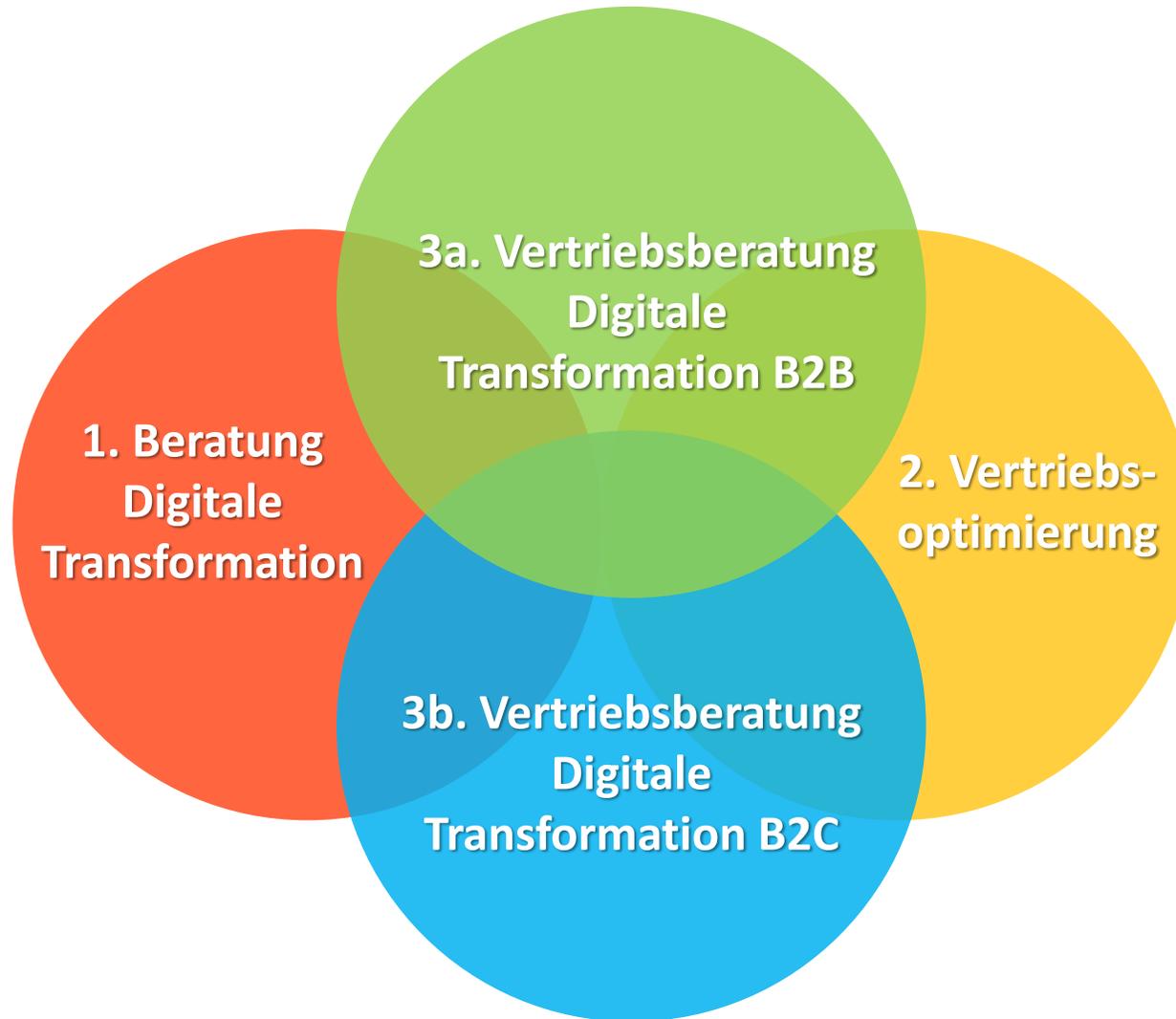
35321 Laubach

www.digi-ts.de

info@digi-ts.de



DigiTS Beratungsportfolio



1. Wir unterstützen Firmen und Organisationen bei der Entwicklung digitaler Geschäftsmodelle
2. Wir optimieren die Vertriebstätigkeit von Firmen und Organisationen und erhöhen die Vertriebsproduktivität
3. Wir machen den Vertrieb fit, um erfolgreich in digitalen Geschäftsmodellen zu vertrieben
 - a. Im Industriekundenumfeld (B2B) mit Fokus auf die Neuausrichtung der Vertriebsabteilung und -mitarbeiter
 - b. Im Endkundenumfeld (B2C) mit Fokus auf die Einführung von digitalem Kundenbeziehungsmanagement, Kommunikation und Handel

„Für die Digitale Transformation bilden Technologien die Basis. Für den Erfolg jedoch sorgen die Menschen.“

Herausforderung Digitale Transformation im Industriekundensegment

86% der deutschen Unternehmen zögern bei der Einführung digitaler Geschäftsmodelle und gefährden damit ihre Wettbewerbsfähigkeit*

- Welche neuen Kundenmehrwerte können mit digitalen Technologien realisiert werden?
- Welche digitalen Angebote wollen Kunden, wofür würden sie (wieviel) bezahlen?
- Wie gut kennen wir die Wertschöpfungskette unserer Kunden/ der Kunden unserer Kunden?
- Wie können wir zusammen mit Partnern digitale Lösungen/ Plattformen/ Geschäftsmodelle erarbeiten und betreiben?
- Wie entwickelt man Ideen und Konzepte für digitale Geschäftsmodelle, auf welchen Kompetenzen können wir dafür aufsetzen?
- Wie müssen Entwicklung, Service, und Marketing aufgestellt werden?
- Wie stellen wir bei unseren Mitarbeitern die Veränderungsbereitschaft sicher?

DigiTS – Digitale Transformation aus eigener Erfahrung

Wir kommen aus der Praxis. Wir kennen digitale Transformation nicht aus der Beraterrolle, sondern wir haben erfolgreich die Digitale Transformation selbst mitgestaltet, bei unserem eigenen Unternehmen, bei unseren Kunden, in Konzernen wie auch in mittelständischen Unternehmen.

Der Kunde zuallererst. Nur eine konsequent am Kunden und am Markt ausgerichtete digitale Transformation kann erfolgreich sein. Und dazu leiten wir Sie gerne an.

Die Mitarbeiter als Aktivposten. Das Wissen Ihrer Firma steckt in Ihren Mitarbeitern. Nehmen Sie alle mit in die digitale Zukunft, auch wenn es im Einzelfall schwierig erscheint. Wir helfen Ihnen die Persönlichkeitsstrukturen Ihrer Mitarbeiter optimal zu nutzen.

Experten für Digitales. Wir haben jahrzehntelang für einen Weltmarktführer der Digitalisierung gearbeitet und können Ihnen den Weg durch den Dschungel an Begrifflichkeiten, Technologien und Vorgehensweisen rund um die Digitalisierung weisen, um ihr eigenes, digitales Geschäftsmodell zu finden.

Von Vertriebsprofis für Ihre Vertriebsprofis. Wir waren jahrzehntelang im Firmenkundenvertrieb bei einem der erfolgreichsten Unternehmen der Welt tätig. Nutzen Sie die Vertriebserfahrung aus Produkt- und Lösungsvertrieb und insbesondere das Know How für erfolgreichen Vertrieb in digitalen Geschäftsmodellen.

DigiTS befähigt Ihren Vertrieb, Chancen für digitale Geschäftsmodelle zu erkennen und zu ergreifen, entwickelt mit Ihrem Unternehmen digitaler Geschäftsmodelle, und begleitet den Change Management Prozess.

*Quelle: Bitkom Studie aus „Geschäftsmodelle in der Industrie 4.0 Chancen und Potentiale nutzen und aktiv mitgestalten“, 2017

12.02.2019

Herausforderung Digitale Transformation im Endkundensegment

Kundenbeziehungen (analog/digital) entstehen überall :

- Stadt ↔ Bürger
- Gewerbe ↔ Kunde
- Unternehmen ↔ Mitarbeiter
- Hersteller ↔ Konsument
- Tourismus ↔ Gast
- Verein ↔ Mitglied/Fan
- Politik ↔ Wähler



Das Kaufverhalten von Konsumenten ändert sich massiv :

- **ALT**
 - Kauft das Produkt mit dem günstigsten Preis
 - Wartet auf Angebote
 - Sucht ein Produkt
 - Vertraut der Produktbeschreibung
 - Ist passiv und kauft lokal
- **NEU**
 - Kauft das Produkt mit dem größten persönlichen Wert
 - Informiert sich und sucht das passende Angebot heraus
 - Sucht eine Produkt-Erfahrung
 - Vertraut der Meinung seines sozialen Umfelds zum Produkt und seinen Mehrwerten
 - Ist aktiv und kauft global oder lokal

Ein Anbieter, der seinen Kunden und seine Bedürfnisse nicht kennt, wird langfristig nicht mehr erfolgreich sein

- Kundenbeziehungsmanagement ist eine Pflicht und funktioniert im B2C Umfeld anders als im B2B Umfeld
- Marketing und Kommunikation müssen persönlich, direkt und für den Kunden inspirierend sein.
- Kunden sind multioptional (Online/Offline) und Kaufentscheidungen fallen an vielfältigen Begegnungspunkten.
- Mangel an Zeit, Ressourcen und Know-how verhindert wirtschaftliches Wachstum durch neue digitalen Geschäftsmodelle im B2C Umfeld

DigiTS unterstützt Unternehmen und Organisationen digitale Kompetenz und digitale Geschäftsmodelle im B2C Umfeld aufzubauen und langfristig erfolgreich umzusetzen.

Vorgehensweise, Projektumfang, Kosten



1. Entwicklung digitaler Geschäftsmodelle B2B

- Unterstützung und Moderation des vom VDMA entwickelten und pilotierten Projektleitfaden zur Erarbeitung von bewerteten und beschlußfähigen Vorschlägen für unternehmensspezifische digitale Geschäftsmodelle
- Umfang inkl. Vor- und Nachbereitung und Durchführung des Workshops **20 Beratertage** (2 Wochen), **€1600 netto pro Beratertag**

2. Vertrieboptimierung B2B / 3.a Vertriebsberatung Digitale Transformation B2B

Phase 1: Standortbestimmung - ab 4 Beratertage

Strategie	Aufstellung / Steuerung	Mitarbeiter	Kunden/ Opportunity Management	Marketing
Red	Green	Yellow	Green	Red
Green	Red	Green	Red	Green
Yellow	Green	Red	Red	Yellow
Yellow	Red	Yellow	Green	Red
Red	Green	Red	Green	Yellow
Green	Yellow	Green	Yellow	Red

- Kurzanalyse zur Auswahl der Vertriebsbereiche mit den größten Handlungsbedarfen
- Als eigenständige Analyse buchbar



Phase 2: Reifegradanalyse - 6 Beratertage pro Bereich



- Tiefgreifende Analyse der ausgewählten Bereiche, Erarbeitung von individuellen Verbesserungspotentialen
- Anzahl Bereiche individuell zu vereinbaren



Phase 3: Umsetzung Verbesserungspotentiale - # Beratertage individuell

- **Wenn gewünscht** Initiierung, -begleitung, Training & Coaching der Umsetzungsprojekte
- Einbindung individuell zu vereinbaren

3.b Vertriebsberatung Digitale Transformation B2C

- **Lizenzierungskosten** für Lösungen der DigiTS Partner prinzipiell **nach Nutzungsumfang** (Pay-as-you use)
- Kosten für Unterstützung bei Einführung, Training, Support und Entwicklungsarbeit individuell zu vereinbaren
- Strategieberatung (sofern gewünscht) €1600 netto pro Beratertag



DigiTS - Wer wir sind

Riccardo Bauernschmitt

Geschäftsführer

[riccardo_bauernschmitt@dig-ts.de](mailto:riccardo_bauernschmitt@digi-ts.de)

0175 9145916



Heinrich Philippi

Geschäftsführer

heinrich.philippi@dig-ts.de

0175 5959056



Ottmar Meissner

Senior Partner

ottmar.meissner@dig-ts.de

0151 57508932



- 20+ Jahre nationale und internationale B2B Vertriebs- und Vertriebsleitungstätigkeit
- Bereichsübergreifende Programmleitung Kundenvertrieb Cloud
- Jahrelange Erfahrung im lokalen und globalen Key Account Management
- Mehrjährige weltweite Tätigkeit als Strategieberater bei einer Top Managementberatung
- Aufbau und Transformation von Teams sowie Coaching von Führungskräften und Mitarbeitern
- Breite Branchenkenntnisse (u.a. Automotive, Telekommunikation, Pharma, Chemie)
- Master of Business Administration (MBA), London Business School

- 25+ Jahre erfolgreicher B2B Vertrieb, zuletzt Direktor im Fachvertrieb Cloud
- Internationale Erfahrung mit weltweiter Kundenbetreuung
- 15+ Jahre erfolgreiches Management in Matrixorganisationen
- Mehrere Auszeichnungen für Vertriebs-, Management- und Team-Leistungen
- Aufbau und Transformation Teams sowie Coaching von Führungskräften und Mitarbeitern
- Breite Branchenkenntnisse (u.a. in Handel, Logistik, Maschinen- und Anlagenbau)
- Diplom-Wirtschaftswissenschaftler, Justus-Liebig Universität Gießen

- 25+ Jahre erfolgreicher nationaler und internationaler Großkunden-Vertrieb
- Globale Verantwortung für Vertrieb und Business Development in einem Start-up Unternehmen
- Mehrjährige Tätigkeit in Technologieberatung und Software-Entwicklung
- Aufbau und Management von strategischen Partnerschaften im Technologie- und Dienstleistungsumfeld
- Breite Branchenkenntnisse (u.a. Dienstleistung, Informationstechnologie, Handel, Industrie, Öffentlicher Bereich)
- Diplom-Informatiker, Technische Hochschule Darmstadt