

Projektbeispiel: Internationale Markteintrittsstrategie

BestSecret.com ist eine geschlossene Shopping-Community für Designermode. Mitglieder können zwischen 10.000 Artikeln von 1.000 bekannten Marken wählen.



BESTSECRET



Herausforderung

Um zu wachsen und ihr Business zu expandieren, möchte BestSecret.com eine passende Markteintrittsstrategie für Großbritannien entwickeln.



Maßnahmen

BestSecret's Markteintrittsstrategie: Best Practices und Hürden der Internationalisierung mit Fokus auf den Modeeinzelhandel.

- Entwicklung eines systematischen Ansatzes für den Markteintritt UK
- Identifikation der Eigenschaften des relevanten Marktes (Zielgruppen, Kundenerwartungen, Pricing)

Optimierung Markteintritt UK:

- Tiefgehende Analyse des Markenumfelds durch Interviews mit Fashion Experten
- Durchführung einer Onlineumfrage (n>100) mit relevanten Zielgruppen
- Erforderliche Anpassungen an lokale Marktanforderungen: Produktportfolio,
- Preispolitik, Lieferung, Service
- Gezielte Kommunikation des USP
- Identifikation und Ausgleich von Kompetenzlücken



Ergebnisse

- Vorgehensweise zu standardisiertem Markteintritt definiert
- Preisgestaltung und Bedingungen an lokalen Markt angepasst
- Notwendige Verbesserungen hinsichtlich Angebot, Präsentation und Prozessen identifiziert

enable2grow helped us to get a clear structure and roadmap for our internationalization, while they also straightened out important details of our launch in the UK.

Daniel Schustermann, CEO, BestSecret.com

