

# Projektbeispiel: Internationalisierung eines InsureTech Startups

**FinLeap** mit Sitz in Berlin ist ein auf die Finanzdienstleistungsbranche spezialisierter Company Builder. Ziel ist es, Gründer beim Aufbau nachhaltiger, kundenorientierter und technologiestarker Unternehmen zu unterstützen.



## Herausforderung

Welche Marktattraktivität besitzen ausgewählte Länder für eines der FinLeap Ventures in Bezug auf Größe, Struktur, Customer Journey und operative Umsetzung um nachhaltiges Wachstum zu sichern?



## Maßnahmen

- Ableitung von Enablers & Hurdles aus dem existierenden Geschäftsmodell
- Quantitative und qualitative Analyse der jeweiligen Märkte entlang der identifizierten Enablers & Hurdles
- Durchführung von Experteninterviews zur Validierung der Ergebnisse
- Analyse des zu erwartenden Customer Lifetime Values und Customer Acquisition Cost



## Ergebnisse

- Aufzeigen der Marktattraktivität
- Einteilung der Märkte in zwei Cluster
- Klare Priorisierung der Märkte
- Aufzeigen des Anpassungsbedarfs in den jeweiligen Märkten
- Konkrete Empfehlungen im Falle eines Markteintritts

enable2grow hat uns anhand einer sauberen strategischen Analyse Klarheit über die Marktattraktivität verschafft und konkrete Empfehlungen ausgesprochen, die wir nun auch umsetzen werden.

**Dr. Carolin Gabor**, Managing Director, FinLeap

