

Projektbeispiel: Go-to-Market B2B-Plattform für Energieanbieter

STEAG ist einer der führenden Betreiber für Anlagen zur Energieerzeugung, darunter auch dezentrale Energielösungen verschiedener Technologien wie Solar, PV, Wind, Braunkohle-Kraftwerke.



Herausforderung

Steag entwickelt mittels eines Corporate Ventures eine Softwarelösung für das Monitoring und zur Unterstützung der Betriebsführung von Anlagen zur Erzeugung erneuerbarer Energien (Sonne, Wind, Bio). Zielgruppe sind professionelle Energieanbieter, die im Betrieb einen technischen und ökonomischen Mehrwert im operativen und strategischen Management generieren können. Projektziel war den Marktangang der Software kundenzentriert zu planen.

- Verifikation Value Proposition, Vorbereitung MVP-Phase
- Entwicklung einer Go-to-Market-Strategie
- Geeignete Aufstellung für Wettbewerbsfähigkeit und langfristiges Wachstum



Maßnahmen

- Untersuchen von Markt und Wettbewerb
- Identifikation von Schlüsselkunden
- Durchführung von Kundeninterviews zur Ermittlung der „Pains“ und „Gains“
- Ableitung von Hypothesen, Clustern und Handlungsempfehlungen
- Erarbeitung von Ansatzpunkten für eine agile und kundenzentrierte Vertriebs- und Marketingstrategie (Ressourcen, Kanäle, Kontakte, Material)
- Synchronisation von Produktentwicklung, Partnering, Marketing & Vertrieb und Organisations-Entwicklung für eine agile, phasen-orientierte Markteinführung



Ergebnisse

- Wichtige Insights über den Markt, die Kunden und den Wettbewerb Erste grobe Segmentierung sowie Generierung von zahlreichen „warm leads“
- Erarbeitung von Optionen zur Positionierung des Ventures am Markt, sowie zum Marktangang („all-in-one“ Lösung, Modulfähigkeit, Kooperationen)
- Grundlagen zur Entwicklung einer agilen und kundenzentrierten Vertriebs- und Marketingstrategie

Mit dem kundenzentrierten Beratungsansatz von enable2grow und dem Fokus auf einen frühen, erfolgreichen Marktstart, haben wir unsere technische Kompetenz auf den Markt und die Bedürfnisse unsere Kunden ausrichten können.

Dr. Markus Laukamp, Geschäftsführer Vertrieb, STEAG New Energies

