



Digitale Marketing-Strategie

Ein strukturierter, interaktiver und praktischer Ansatz, um einen Wettbewerbsvorteil zu erzielen und treue Kunden zu gewinnen

Zu wissen, wo, wann, wie und mit welchen Produkten Sie Ihre Kunden ansprechen können, ist so wichtig wie eh und je, sei es mit klassischem Marketing oder auf digitalen Kanälen. Daher ermitteln wir die notwendigen Schritte, um Ihre digitalen Marketingaktivitäten zu starten oder zu verbessern, um Ihren Kundenstamm (Reichweite), Ihre Sichtbarkeit, Ihren Durchbruch und Ihren Umsatz zu steigern.

Ihre enable2grow-Experten führen Sie durch eine Reihe von Modulen, in denen wir die Schlüsselparame-ter für Ihren Erfolg identifizieren. Interaktive Workshops gewährleisten den Wissenstransfer und die Befähigung Ihrer Teams für verbesserte Möglichkeiten in verschiedenen digitalen Kanälen.

Anschließend arbeiten wir uns durch die folgenden Module:

- Analyse
- Customer Deep Dive, ggf. mit einem qualitativen Marktforschungsteil
- Marken-/Positionierungsanalyse
- Kanal-Strategie
- Inhaltsstrategie

“Ein präziser, umsetzungsfertiger Fahrplan, der auf die Ziele Ihres Unternehmens zugeschnitten ist, wie Sie mit digitalem Marketing gewinnen können.”

Bereit für den nächsten Schritt? Kontaktieren Sie uns unter **+49 89 44 99 07 20** oder buchen Sie uns [hier](#).

Ein strukturierter, interaktiver und praktischer Ansatz, um einen Wettbewerbsvorteil zu erzielen und treue Kunden zu gewinnen



Melanie Hoffmann | Enabler, Expert for Customer Centricity

Melanie hat in den letzten 20 Jahren zahlreiche erfolgreiche digitale Marketingstrategien für die Branchen Heimwerkerbedarf, Haushaltselektronik, Lifestyle, Lebensmittel, digitale Gesundheit und Medien entwickelt und umgesetzt. Ihre Zeit bei Amazon als Senior Marketing Manager hat dazu geführt, dass sie sich besonders auf die Kundenzentrierung konzentriert und einen sehr datengesteuerten und praktischen Ansatz verfolgt. → [in](#)



Maike Buhr | Senior Enabler, Human-centered Business Strategies

Maike konzentriert sich auf die Entwicklung von Unternehmens- und Marketingstrategien, Positionierungen und Wachstumsstrategien, oft in Verbindung mit Digitalisierung und Innovation. Sie verbindet über 20 Jahre Erfahrung in Unternehmen (P&G, L'Oréal, Mittelstand, Start-ups), analytisches Denken und tiefes Konsumenten-/Zielgruppenverständnis (Customer-Centricity) und überträgt ihr Wissen und ihre Erfahrung in starke strategische, digitale und nicht-digitale Wachstumskonzepte – verbunden mit Empfehlungen für die beste go-to-market Strategie. → [in](#)

Bereit für den nächsten Schritt? Kontaktieren Sie uns unter **+49 89 44 99 07 20** oder buchen Sie uns [hier](#).