



Customer Lifetime Value Analytics

Operatives Toolset & umfassende Strategie als nachhaltiger Werttreiber für das Geschäftsmodell

Geschäftsmodelle orientieren sich in ihrer Planung üblicherweise an der gängigen Struktur einer gewöhnlichen Gewinn- und Verlustrechnung und der dahinterstehenden Treiber wie Marketing-Ausgaben, Märkte, etc. Wird die Logik einer Customer Lifetime Value Betrachtung angewendet, entsteht eine komplette neu Sichtweise in Bezug auf den bestehenden und künftigen Kundenwert. Diese gewählte Perspektive ermöglicht die Ausschöpfung des gesamten Umsatz- und Ergebnispotentials.

Enable2grow wendet hierzu eine vielfach erprobte Methode zur Steuerung des Customer Lifetime Values an, welche den Blickwinkel auf das bestehende Geschäftsmodell nachhaltig verändert. Dies gilt sowohl für strategische Entscheidungen des Managements als auch die tägliche operative Umsetzung von Maßnahmen und deren Steuerung.

Als Herzstück hierfür dient die Implementierung eines CLV-Dashboards unter Darstellung aller erdenklichen Perspektiven und deren Einflussfaktoren.

Darauf aufbauend erfolgen die nächsten Schritte:

- Setup eines CLV-basierten Geschäftsplanes und Erstellung eines umfassenden Kundenkapital-Modells inklusive eines Szenarienrechners
- Ableitung von kurz-, mittel- und langfristigen Zielen und Maßnahmen
- Ausarbeitung und Implementierung von datenbasierten Anweisungen zur Steigerung der Kundenbindung und des Kundenwertes



Johannes Seiringer | Senior Enabler, Business Architect

Johannes hat über 15 Jahre Berufserfahrung im Finanzbereich verschiedener Branchen und arbeitet seit 2013 als Outsourcing CFO, Business Architect und Berater für Unternehmen aus dem Ecommerce, Software und Produktionssektor. Er hat umfassendes Know How und Expertise über alle Unternehmensphasen hinweg, angefangen von Startups über Scale-Ups bis hin zu börsennotierten Enterprises. → [in](#)

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