



Digitale Marketing-Strategie

Ein strukturierter, interaktiver und praktischer Ansatz, um Wettbewerbsvorteile 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 über digitale Kanäle. Wir zeigen die notwendigen Schritte auf, um Ihre digitalen Marketingmaßnahmen zu starten oder zu verbessern und dadurch Ihre Reichweite, Sichtbarkeit, Ihren Marktanteil und Umsatz zu steigern.

Ihre enable2grow-Experten begleiten Sie durch eine Reihe von Modulen, in denen die Schlüsselfaktoren für Ihren Erfolg identifiziert werden. Interaktive Workshops dienen dem Wissenstransfer und schulen Ihre Teams in den vielfältigen Möglichkeiten der verschiedenen digitalen Kanäle.

Die folgenden Module werden nacheinander durchleuchtet:

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

“Ein präziser, sofort einsatzbereiter Masterplan, der darauf ausgerichtet ist, die Ziele Ihres Unternehmens mithilfe von Digital Marketing zu erreichen.”

Ready for the next step? Contact us for an informal exchange at **+49 89 44 99 07 20** or book us [here](#).

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



Melanie Hoffmann | Senior Enabler Kundenzentrierte Digitale Strategien

Melanie hat in den letzten 20 Jahren zahlreiche erfolgreiche digitale Marketingstrategien für die Branchen DIY, Haushaltselektronik, Lifestyle, Food, Digital Health und Medien entwickelt und umgesetzt. Durch ihre Zeit bei Amazon als Senior Marketing Managerin legt sie einen besonderen Fokus auf Kundenzentrierung und eine sehr datengestützte sowie praxisorientierte Herangehensweise entwickelt. → [in](#)



Maïke Buhr | Senior Enabler Human Centered Business Strategies

Maïke konzentriert sich auf die Entwicklung von Unternehmens- und Marketingstrategien, Positionierungen sowie digitalen Wachstumsstrategien, die oft mit Innovationen einhergehen. Sie bringt mehr als 20 Jahre Erfahrung in Unternehmen (P&G, L'Oréal, Mittelstand, Start-ups), analytisches Denken und tiefgreifendes Verbraucher- und Zielgruppenverständnis (Customer Centricity) mit. Ihr Wissen integriert sie in starke strategische und digitale Wachstumskonzepte mit Empfehlungen für die optimale Markteinführung. → [in](#)

Ready for the next step? Contact us for an informal exchange at **+49 89 44 99 07 20** or book us [here](#).