

Success Story: Systematischer Markteintritt

Dataminr ist ein wichtiger Akteur im Bereich der Echtzeit-Warnsystem (real-time alerts) und bietet maßgeschneiderte Warnmeldungen für führende Unternehmen weltweit. Nachdem sich Dataminr viele Jahre auf die Entwicklung seiner Technologieplattform und Produktfunktionalität konzentrierte, startete ein kommerzielles Modell erst vor 4 Jahren. Die letzte Finanzierungsrunde im Jahr 2018 war ein großer Meilenstein und ermöglichte nun die Ressourcen zur systematischen Expansion in EMEA-Märkte mit hohem Potenzial.



Herausforderung

Obwohl einzelne große Kunden in Europa bereits gewonnen wurden, ist die Marktpräsenz von Dataminr in EMEA noch gering. Um Präsenz aufzubauen, möchte sich Dataminr auf DACH als Schlüsselmärkte konzentrieren und diese strukturiert angehen. Erster Ansatzpunkt ist, Zielkunden auf Grundlage der Fortune 2000-Unternehmen zu definieren. Zusätzlich sind folgende Fragen zu beantworten:

1. Wie schaffen wir es, die richtigen Gespräche mit den richtigen Zielkunden zu führen?
2. Was ist unser konkretes Wertversprechen für die DACH-Zielgruppe?
3. Wie schaffen wir eine Offenheit unserer (traditionellen) Zielkunden für die innovativen Lösungen von Dataminr?



Maßnahmen

Phase 1: Marktforschung (Fundament) | Strukturierte Segmentierung, Übersicht über Markt- und Wettbewerbslandschaft, Ermittlung der wachstumsstarken Branchen in DACH, Identifikation langfristiger Kundenpotenziale und „Early Adopters“

Phase 2: DACH-spezifische Positionierung und Use Cases | Definieren von Use Cases für jede relevante Branche, Erstellen einer Value Proposition für diese Zielbranchen in DACH, Verproben der Use Cases für Zielbranchen

Phase 3: Marketing- und Vertriebsansatz, Roadmap | Erstellen einer Zielkundenliste, Initiieren einer Vertriebspipeline für große Unternehmen/Konzerne



Ergebnisse

- Marktdurchdringungspotenziale mittels Corporate Risk-Ansatz identifiziert
- Detaillierte Use Cases für relevante Industrien und Segmente („Verticals“) erstellt
- Vertriebsstrategie entwickelt und operativen Start in Deutschland durch Interim-Vertriebsleitung ermöglicht

