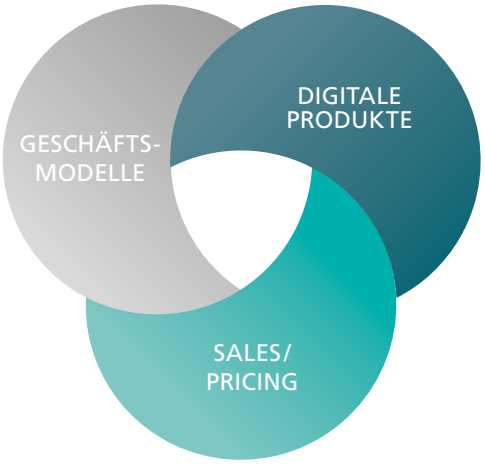
EBNER STOLZ

CONQUER DIGITAL MARKETS

Das Etablieren einer erfolgreichen Digitalstrategie ist für jedes Medienunternehmen das Gebot der Stunde. Denn während wir mitten in der digitalen Transformation sind, zeigt sich die aktuelle Medienlandschaft immer noch homogen. Es mangelt an digitalen Vorreitern. Bisher entwickelte Ansätze bedienen nicht die neuen Kundenanforderungen und lassen sich nicht im notwendigen Maß monetarisieren. Die Entwicklung digitaler Produkte erfordert neue Kompetenzen und Herangehensweisen, die vielfach nicht vorhanden sind.



KERNFRAGEN

1. Wie gut ist Ihr Angebot in der digitalen Welt im Vergleich zum Wettbewerbsumfeld?
2. Wie können Kundenanforderungen in einem neuen Markt bedient werden?
3. Welche Entwicklungspotenziale bietet Ihre Organisation?

UNSER ANGEBOT

Wir bringen die erforderlichen Kompetenzen an einen Tisch und erarbeiten gemeinsam mit unseren Kooperationspartnern Antworten auf diese Fragen. In zwei Workshops analysieren und diskutieren wir mit Ihnen Ihre Positionierung und definieren strategische Leitplanken zur digitalen Ausrichtung – ganzheitlich und unter Berücksichtigung der Produkt- und Marktperspektive.

WORKSHOP 1

› Standortbestimmung
› Problemerkennung
› Anforderungsdefinition

WORKSHOP 2

› Kundenbedürfnisse
› Best Practice
› Stoßrichtungen

ERGEBNIS

› Zielpositionierung
› Handlungsfelder
› Priorisierung

IHR EXPERTENTEAM:

GESCHÄFTSMODELLE

Oliver ist Partner bei Ebner Stolz und bringt langjährige Erfahrung in der Gestaltung zukunftsfähiger Geschäftsmodelle mit. 2020 wurde er durch kress-pro als einer der Top-25 Berater der Medienbranche ausgezeichnet. Ebner Stolz ist die führende Beratung für den deutschen Mittelstand und berät Kunden in allen unternehmerischen Situationen entlang der Wertschöpfungskette.

Oliver Göbl,
Ebner Stolz

„Die Digitalisierung fordert ihren Tribut und eröffnet gleichzeitig den Raum zur strategischen Neuausrichtung."

DIGITALE PRODUKTE

Dirk ist Gründer von Brantalist Digital Consulting. Seit 2005 arbeitet er als Berater und Interims-Manager führender Zeitungs- und Zeitschriften-Verlage. Er ist spezialisiert auf die Konzeption und Entwicklung von digitalen Produkten, die aus der Titel- und Marken-DNA heraus entstehen und das Ziel eines nachhaltigen Geschäftsmodells haben.

Dirk Barmscheidt,
Brantalist

„Die Kenntnis und das Bekenntnis zur eigenen Stärke wird Verlage auch mit digitalen Produkten erfolgreich machen."

SALES/PRICING

Michael ist Associate Partner bei Prof. Roll & Pastuch – Management Consultants und hat über 15 Jahre Erfahrung im Bereich Pricing und Vertrieb. Im Medienbereich unterstützt er Mandanten beim Design von neuen Preis- und Konditionenmodellen sowie bei der Einführung von digitalen Produkten. R&P ist eine führende und mehrfach ausgezeichnete Beratung mit Spezialisierung auf Pricing und Vertrieb.

Michael Fechner,
Roll & Pastuch

„Mit den richtigen Ansätzen lässt sich auch die digitale Zahlungsbereitschaft erhöhen und nach Kundensegmenten ausschöpfen."

Sie interessieren sich für unser Angebot oder haben Fragen dazu?

Kontakt

WWW.EBNERSTOLZ.DE