

Das digitale Unternehmen

Wie Sie Ihre Organisation erfolgreich transformieren

Ömer Atiker





Inhalt

Digitale Transformation & Strategie	3
Digitales Marketing	11
Über Ömer Atiker	17
Kontakt	24



Digitale Transformation

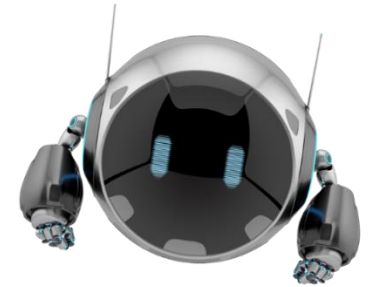


Warum transformieren?

Jedes erfolgreiche Unternehmen bietet seinen Kunden **hohen Wert**.

Das Digitale erlaubt es uns, **neue Werte**, neue Produkte und Services anzubieten.

Unternehmen müssen **lernen und sich verändern**, um die neuen digitalen Möglichkeiten zu nutzen.





Digital Circle

- Verbessern
- Erweitern
- Entdecken





Weitblick

Wir **verbessern** bestehende Produkte und Services.
Jedes erfolgreiche Unternehmen kann und tut das.

Wir müssen **erweitern**, Produkte und Services
zu **neuen Angeboten** kombinieren.
Hier liegt das große Potential für Wachstum.

Und manchmal lohnt es sich, zu **entdecken**.
Zu sehen, wie wir unser Wissen und unsere Ressourcen
für **völlig neue Märkte** nutzen.



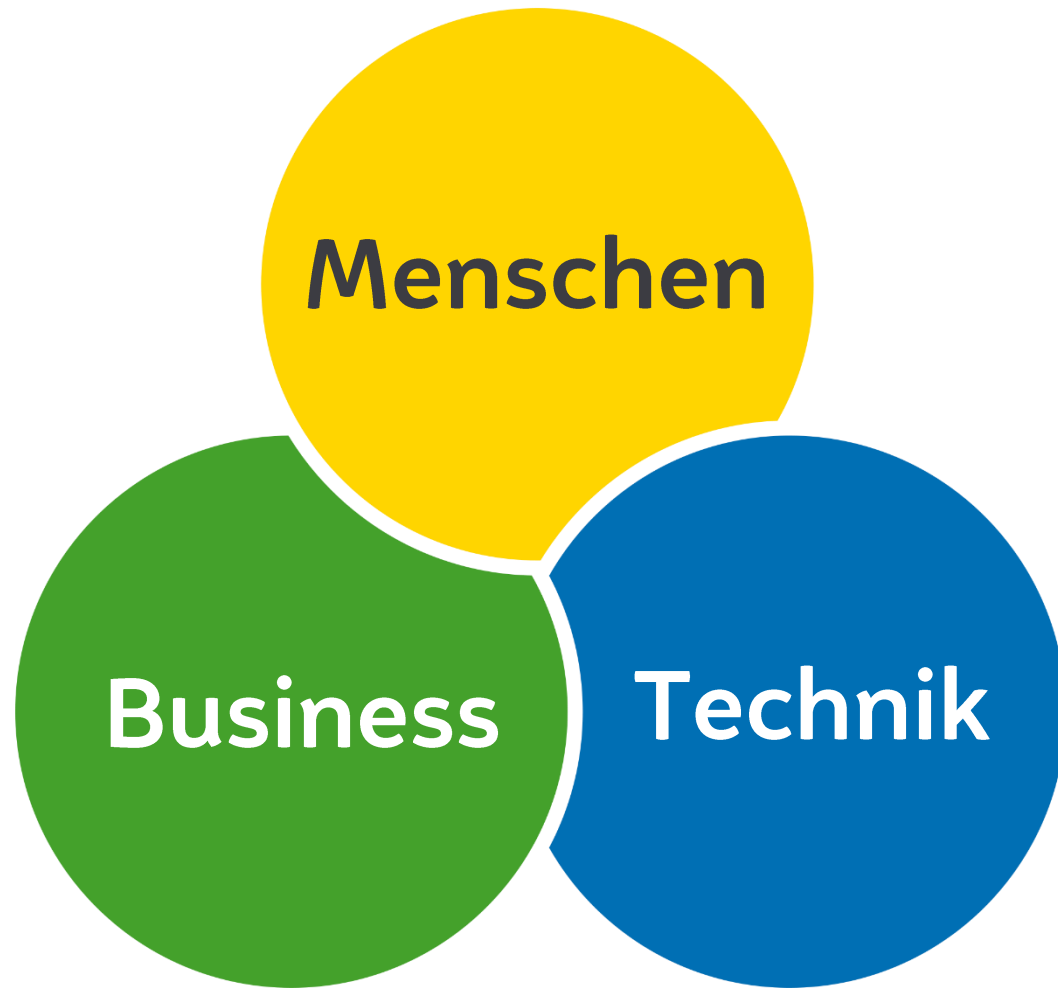
Was sollen wir ändern?

Technologie ist nur der Anfang.

Wir brauchen auch **neue Geschäftsmodelle**,
um auf neuen Wegen Geld zu verdienen.

Und wir müssen unsere **Mitarbeiter** mitnehmen.
Diese haben oft Angst, Sorgen oder Zweifel,
was die Veränderungen angeht.

Gute **Führung und Kommunikation** können das lösen.



Drei Seiten

der digitalen Transformation





Digitale Strategie

Jede Unternehmensstrategie beginnt beim **Kunden**.
Denn er bestimmt, **was unser Angebot Wert ist**.

Welche **Rolle** möchten Sie im Leben Ihrer Kunden spielen?

Dann erst sehen wir, was wir tun und wie wir denken müssen,
um diese **Werte zu liefern**.

All das fügt die **Digital Strategy Map** zusammen.

Digital Strategy Map



Kunden

Wer genau sind unsere Kunden?
Was ist ihr Job und was erwarten sie von uns?

Unsere Rolle

Wer möchten wir für unsere Kunden sein?

Umfeld

Erwartungen
Wettbewerb
Alternativen

Unser Angebot

Was bieten wir an?

Customer Experience

Wie bieten wir es an?

Ressourcen

Was müssen wir dafür wissen und haben?

Mindset

Wie müssen wir denken und handeln?





Digitales Marketing



Digitales Marketing

Zuerst definieren Sie Ihre Werte.
Wofür steht Ihr Unternehmen?

Dann definieren Sie Ihre **Kunden**.
Wen bedienen und beliefern Sie?
Was sind deren Bedürfnisse, Probleme, Erwartungen?
Was interessiert sie und wo können Sie sie erreichen?

Und dann **bauen Sie Brücken**.
Sie kommunizieren zu Themen, die relevant sind,
auf den Kanälen, die Ihre Kunden nutzen.



Marketing: Die Brücke



Ihr Unternehmen

Ihre Kunden

Marketing

Die richtigen Inhalte
im passenden Format
auf den richtigen Kanälen.

Wofür stehen Sie?
Was bieten Sie?
Was sind Ihre Werte?

Zielgruppen. Personas.
Bedürfnisse, Probleme,
Erwartungen.



Professionelles Marketing

Relevanz

Sie sprechen nur über Themen, die Ihnen wichtig und **für Ihre Kunden relevant** sind.

Wert

Sie bieten Inhalte und Informationen, die ihr Leben einfacher und besser machen.

Beziehung

Schrittweise bauen Sie eine Geschäftsbeziehung auf. Beziehungen bedeuten Vertrauen und Bequemlichkeit.



B2B Marketing Kanäle



Content

Alles, was die Kunden wissen wollen

Produktinformationen

Preise

Beispiele

Kundenstimmen

Service

Info über Ihr Unternehmen

Website

Blog

Infografiken

Video

Reichweite

Kontaktieren Sie Ihre potentiellen Kunden

Klassische Werbung

Printanzeigen, PR, Reklame

Search Marketing

SEM, wie Google Ads
und SEO

Social Media

Inhalte und Anzeigen
auf LinkedIn, Xing, YouTube,
Facebook, Instagram
– was zum Kunden passt

Conversion

Machen Sie aus Prospects neue Kunden

E-Mail Marketing

Social Media Engagement

Events

Marketing Automation

Vertrieb

Vertriebs-Team

Händler

Web Shop



Los geht's!

Sie können starten, sobald Sie wissen,
was Sie **wo** und **für wen** veröffentlichen wollen.

Aufbau von Website, Blog und Social-Media-Profilen.
Dazu **klassisches Marketing**, wie Messen und Kongresse,
aber auch Print-Anzeigen und Content Marketing.

Entwerfen Sie den **Redaktionsplan**.
Welches Thema, wie oft, auf welchen Kanälen.
Bestimmen Sie die KPI. Und legen Sie los!





Über Ömer Atiker



Lebenslauf

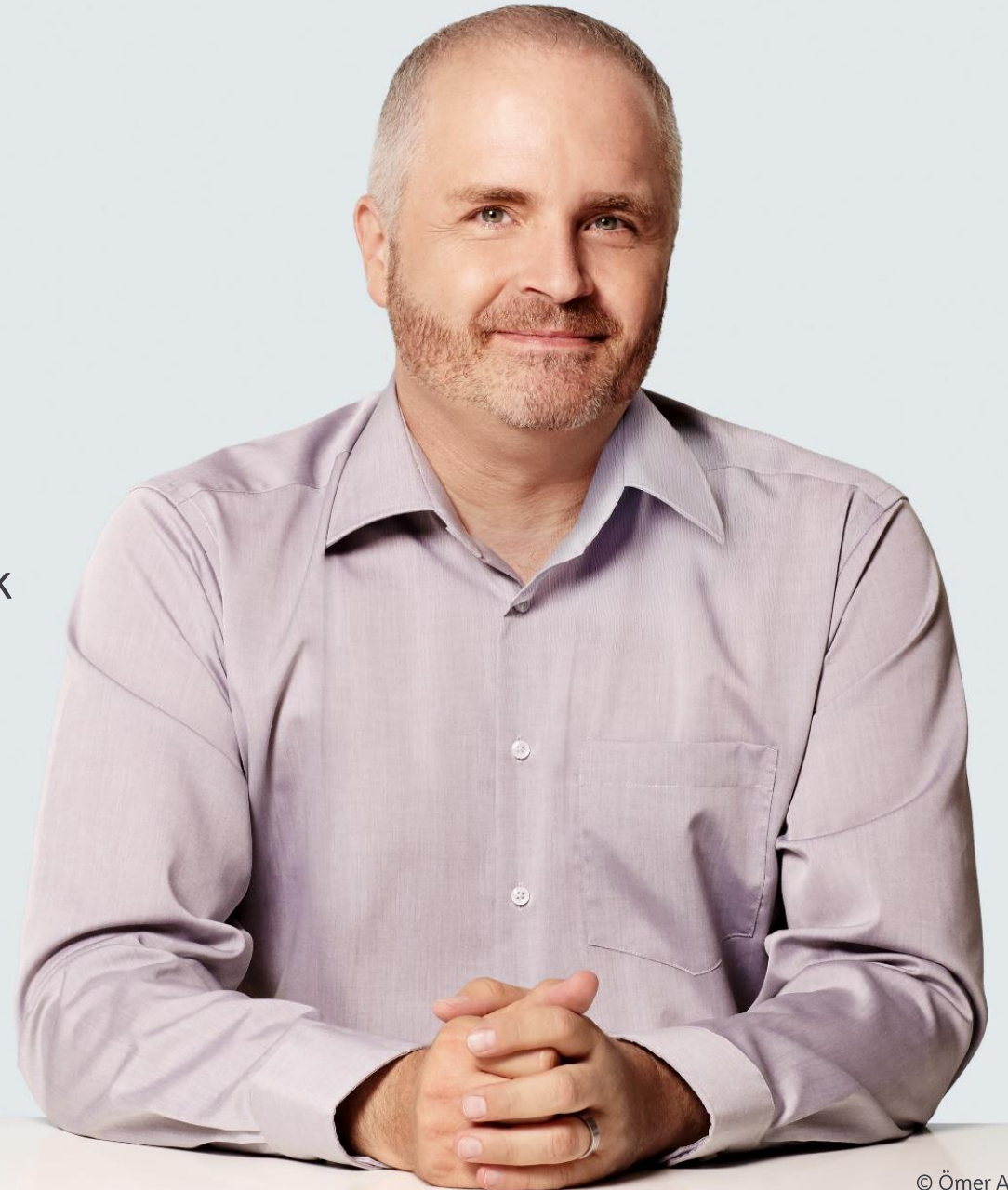
Geboren 1969

Diplom-Wirtschaftsingenieur (1994)

1996: Gründung von ArtWork, einer der allerersten Internet Agenturen

2005: Verkauf der Agentur. Sabbatical, New Work

2006: Gründung von Click Effect, seiner B2B Digital Marketing Agentur





Highlights

- Experte für digitale Strategie und Transformation
- Beliebter Keynote Speaker
- Erfolgreicher Autor
- Digitaler Unternehmer
- Etablierter Ratgeber und Berater

Bücher von Ömer Atiker



In einem Jahr digital

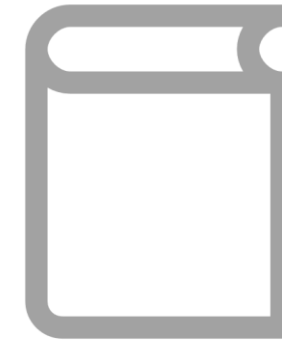
Grundlagen der digitalen
Transformation
Wiley 2017

Buch, eBook,
Videokurs



Das Survival-Handbuch
Digitale Transformation
Praxis der digitalen
Transformation
Campus 2018

Buch, eBook,
Hörbuch



30 Minuten:
Digitale Innovation
Einführung in die
agile Innovation

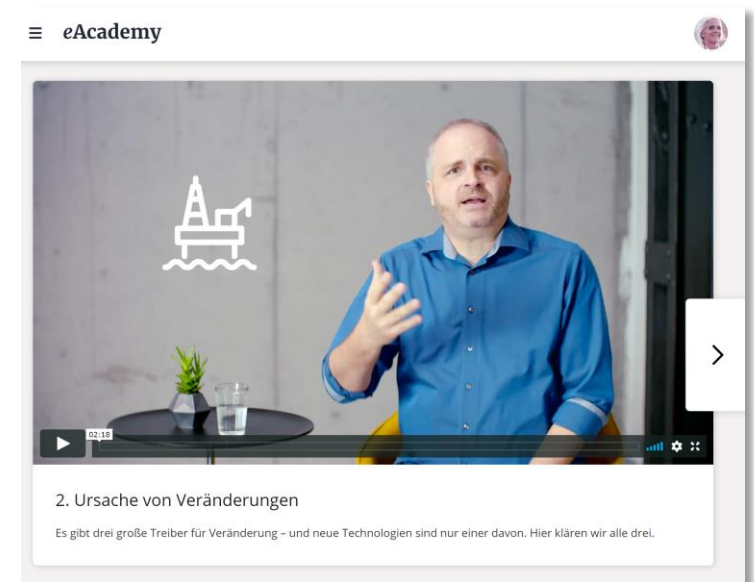
Gabal, Herbst 2019

Organisations-Entwicklung

Interaktive, gecoachte Online Video-Kurse mit der bekannten Haufe Academy.

- Aufbruch in digitale Zeiten
- Die digitale Organisation
- Die Innovation-Toolbox

50-80 Informations-Nuggets pro Kurs.
3 Stunden erstklassiges Coaching inbegriffen.



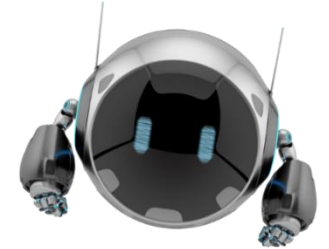
Verfügbar auf Deutsch und Englisch.
Launch im Mai 2019.



Kunden

Ömer Atiker hat in Hunderten von Projekten und Vorträgen mit kleinen, mittleren und großen Unternehmen gearbeitet.

Zu seinen Kunden gehören Audi, BASF, Bayer, Dräger, Hermes, Kyocera, Merck, Mitsubishi, Randstad, Singapore Airlines, Swiss und eine ganze Reihe von mittelgroßen Industrie-Unternehmen, den sogenannten "Hidden Champions".



Aareal



Dräger

Hermes



SWISS



Kontakt

Website www.atiker.com

Telefon +49 761 - 89 623 00
E-Mail info@atiker.com

Adresse Wentzingerstraße 23
79106 Freiburg
Germany



Verbinden wir uns!

[LinkedIn](#) | [Xing](#) | [Facebook](#) | [YouTube](#)