growtoo

Use Case:

FLEX POWER Hub

Mit voller digitaler Power für das digitale Produkt FlexPowerHub

→

Der Kunde:

cognify und sein Produkt **FlexPowerHub**

Die cognify GmbH ist ein junges, aufstrebendes Data-Science-Unternehmen aus Salzburg, das mit seinen Tools überall dort hilft, wo Daten und Entscheidungen im Spiel sind. Der große Pluspunkt: cognify bietet seine Services so an, dass diese flexibel in die bestehende Infrastruktur von Unternehmen eingebunden werden können.

Mit dem neuen, digitalen Produkt FlexPowerHub möchte cognify den Wandel in der Energiewirtschaft mit der Hilfe der Digitalisierung bestmöglich für seine PartnerInnen nutzen. Die Basis dafür: fundiertes energiewirtschaftliches Wissen verknüpft mit modernsten Methoden der Prozessautomatisierung und den aktuellsten Verfahren im Bereich Data Science & Big Data. Oder anders gesagt: FlexPowerHub ist eine digitale Plattform, auf der Energieunternehmen am Regelenergiemarkt in Europa ihre Flexibilitäten – also ihren überschüssig produzierten Strom – vermarkten können. Und das vollständig automatisiert, dabei aber trotzdem komplett individuell maßgeschneidert.

Die Challenge

für growtoo

Entwicklung & Aufbau eines digitalen Marketing- und Vertriebsprozesses für ein komplexes Produkt mit hoch spezialisierter Zielgruppe

Die Aufgabe, mit der die cognify Gmbh an growtoo herangetreten ist, war folgende: Innerhalb kürzester Zeit sollte für dieses komplett neue digitale und durchaus erklärungsbedürftige Produkt, das sich an die hoch spezialisierte und sehr eng abgegrenzte Zielgruppe der Energieversorger und Stadtwerke richtet, einen umfassenden und durchgängig digitalen Marketing- und Vertriebsprozess entwickeln. Warum? Ganz einfach, um möglichst schnell und auf direktem Weg Interessenten und im Endeffekt neue KundInnen für FlexPowerHub zu finden und zu gewinnen. Denn gerade in der Phase der Implementierung des neuen Produkts waren für diese so wichtigen Maßnahmen innerhalb der cognify keine personellen Ressourcen vorhanden. Ein weiterer Grund für cognify, diese Challenge mit growtoo als Partner anzugehen: Das umfassende Branchen-Know-How und die zahlreichen bestehenden Kontakte der beiden growtoo-CEOs im Segment der Energiewirtschaft aus ihrem Vorgänger-Unternehmen has·to·be.

Gemeinsam mit FlexPowerHub wurden folgende Ziele definiert:

Das übergeordnete Ziel war es, für das Produkt FlexPowerHub in der Branche der Energieversorger und Stadtwerke, die teilweise mit veralteten Entscheidungsstrukturen und langen Entscheidungswegen arbeiten, möglichst schnell zu neuen KundInnen und damit in weiterer Folge zu weiterem Unternehmenswachstum zu verhelfen.

Dafür hat growtoo ein Bündel an Maßnahmen konzipiert und umgesetzt:

Neue Kunden gewinnen – Unternehmenswachstum pushen!

Step 01
Entwicklung einer digitalen Kommunikationsstrategie

Step 02
Konzeption & Vermarktung einer Webinar-Serie

Step 03
Website-Relaunch mit klarer Struktur nach außen & Automatisierung nach innen

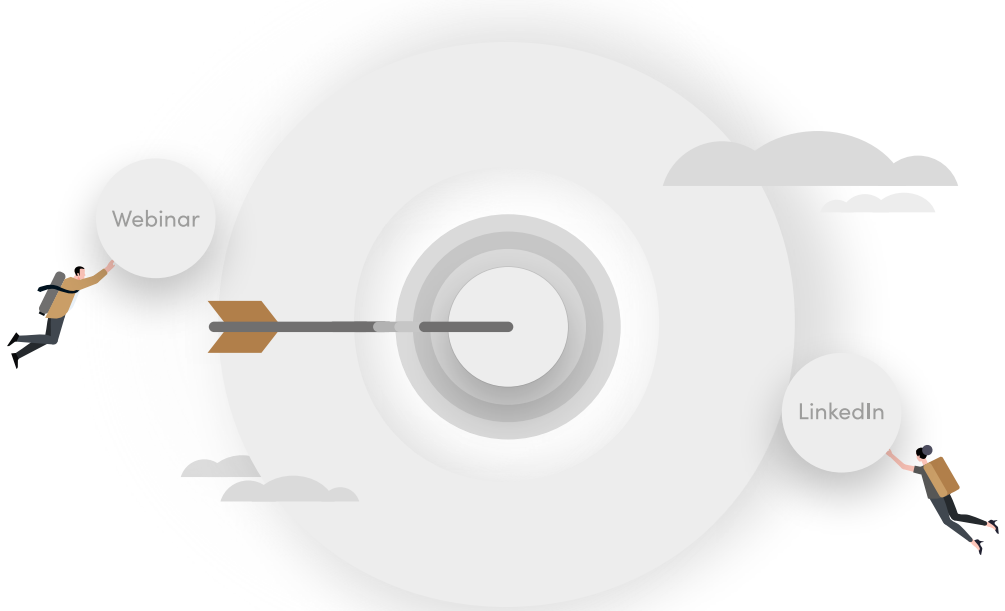
"Zu dem Zeitpunkt, als wir die growtoo ins Boot geholt haben, hatten wir mit FlexPowerHub gerade ein völlig neues, extrem erklärungsbedürftiges Produkt am Start – und eigentlich intern keine Manpower, um es zu verkaufen. growtoo hat es innerhalb von kürzester Zeit mit einem maßgeschneiderten Mix an Maßnahmen und mit jeder Menge Insider-Know-How im Gepäck geschafft, nicht nur das Produkt FlexPowerHub einer breiteren Öffentlichkeit zugänglich zu machen, sondern auch in den Spezial-Zielgruppen am Regelenergiemarkt InteressentInnen und KundInnen für FlexPowerHub zu gewinnen. Und von den positiven Effekten der Automatisierung werden unsere Marketing- & Sales-MitarbeiterInnen noch lange profitieren!"

Martin Simmerstatter
COO - cognify GmbH

Step 01

Entwicklung & Umsetzung einer digitalen Kommunikationsstrategie für ein digitales Produkt

Erster Schritt in der Zusammenarbeit mit dem Salzburger Data Science-Spezialisten cognify war, für ihr innovatives, digitales Produkt FlexPowerHub für den Energiesektor einen komplett digitalen Marketing- und Vertriebsprozess zu entwickeln. Dafür wurde zuallererst noch einmal der Blick auf die Zielgruppe des Produktes geschärft.



Daraufhin wurden die Maßnahmen definiert, mit denen diese spezielle Zielgruppe der Stadtwerke und Energieversorger angesprochen werden sollte: Mit Hilfe einer Webinar-Serie, einer LinkedIn-Kampagne sowie mit Hilfe eines Automatisierungs- und Struktur-Makeovers der Website sollten innerhalb kürzester Zeit neue KundInnen angesprochen werden und dem Workflow von cognify eine Anschubhilfe gegeben werden.

Step 02

Konzeption & Vermarktung einer Webinar-Serie

Um das neue Produkt FlexPowerHub und das Know-how von cognify potenziellen KundInnen näherzubringen, entwickelte growtoo die Idee für eine mehrteilige Webinar-Serie. Damit sollte die eng definierte Zielgruppe der Energieversorger und Stadtwerke angesprochen werden. Vermarktet wurde die Webinar-Serie mit Hilfe einer von growtoo entwickelten und umgesetzten Kampagne auf der Business-Plattform LinkedIn. Die Ergebnisse: Pro Webinar gab es rund 50 Anmeldungen und bei einem Termin 25 TeilnehmerInnen. Nach dem Wissenstransfer über die neuen Gegebenheiten auf dem Regelenergiemarkt in einem ersten Schritt wurde den TeilnehmerInnen die Möglichkeit zu sogenannten “Break-Out-Session” angeboten, in denen im kleinen Kreis konkrete Fragen gestellt werden konnten. Insgesamt wurde die Webinar-Serie sehr gut angenommen und brachte in weiterer Folge einige qualitativ hochwertige Kontakte mit neuen KundInnen.

Die Vorteile der Abwicklung des Webinars über LinkedIn: LinkedIn ermöglichte nicht nur die exakte Segmentierung der relevanten Zielgruppe, sondern auch die automatisierte Ansprache via LinkedIn-Benachrichtigungen sowie die automatische Übernahme der Webinar-Anmeldungen ins CRM-System von cognify. Über eine Serie von exakt an die Zielgruppe adressierten Nachrichten und personalisierten Messages konnten für die Webinar-Serie zahlreiche TeilnehmerInnen, viele neue Kontakte und damit in Folge potenzielle KundInnen für FlexPowerHub angesprochen werden. Insgesamt konnten mit dieser Aktion Awareness und Reichweite von FlexPowerHub nochmals erhöht werden.

Step 03

Website-Relaunch mit Automatisierung & Touch-Points

Klare Strukturen

Neben Konzeption und Bewerbung der Webinar-Serie realisierte growtoo innerhalb kürzester Zeit auch den Relaunch der Website von FlexPowerHub. Ziel der Überarbeitung war es einerseits, der Seite eine klarere Struktur, mehr Übersichtlichkeit und damit ein leichteres Handling für die UserInnen zu geben. Aus einem unübersichtlichen One-Pager wurden klar aufgebaute Content-Pages.

Automatisch & praktisch

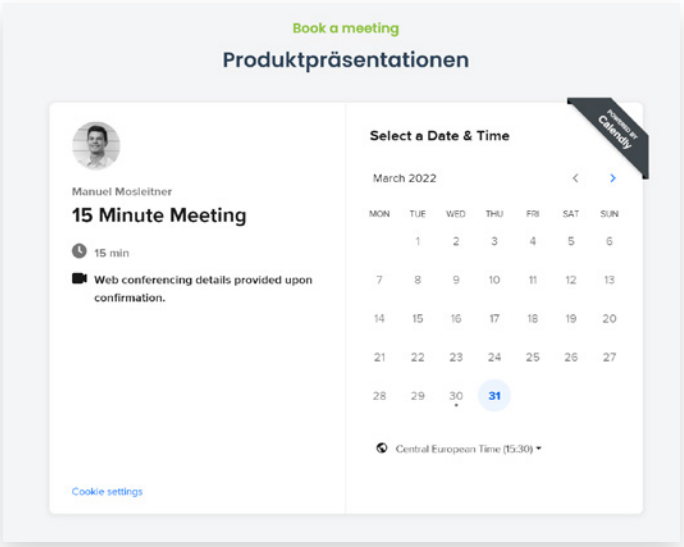
Ein weiterer zentraler Optimierungs-Schritt: Auf der Website wurden Automatisierungsprozesse und leadgenerierende Tools integriert. Oder anders gesagt: Durch die von growtoo implementierten Tools werden nun Anfragen über die Website direkt ins CRM-System übermittelt und cognify kann mit den so gewonnenen Kontakten direkt und einfach weiterarbeiten. Langfristig gesehen bilden diese Daten die Basis für ein digitales Vertriebssystem, über das in Zukunft ohne großen Personal-, Zeit- oder Kosten-Aufwand weitere Kampagnen abgewickelt werden können.

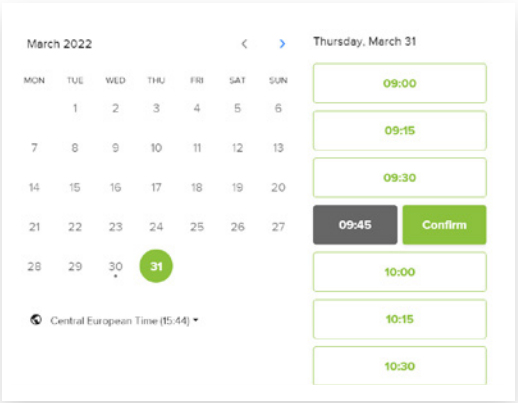
Get digital in touch

Als niederschwellige Touchpoints für den neuen digitalen Ablauf wurden auf der Website verschiedene Service- und Kontaktpunkte integriert. Auch wurden diverse Formate für die Leadgenerierung implementiert: Gated Content für den Download von Use Cases, Factsheets oder Aufzeichnungen der Webinare. Diese Inhalte werden nach der Bekanntgabe einer minimalen Kontaktinformation automatisiert und ohne weiteren Arbeitsaufwand bereitgestellt. Auf diese Weise kann FlexPowerHub neue Kontakte für sich generieren und für zukünftige Kampagnen nutzen.

Termine ganz easy

Darüber hinaus wurde auch ein digitales Meeting-Tool auf der Website integriert, mit dem das Buchen von Terminen ebenfalls über den neuen digitalen Marketing- und Vertriebsprozess abgewickelt werden kann. Sprich: Potenzielle KundInnen fühlen sich von Anfang an gut betreut, das Buchungssystem synchronisiert sich automatisch mit dem persönlichen Kalender der Vertriebsmitarbeiterin / des Vertriebsmitarbeiters, auch Terminbestätigung, Reminder und Vorabinfos zum Termin werden automatisch versendet. Der Abstimmungsaufwand zwischen Kundin / Kunde und MitarbeiterIn reduziert sich also auf ein Minimum.





Landeplatz für InteressentInnen

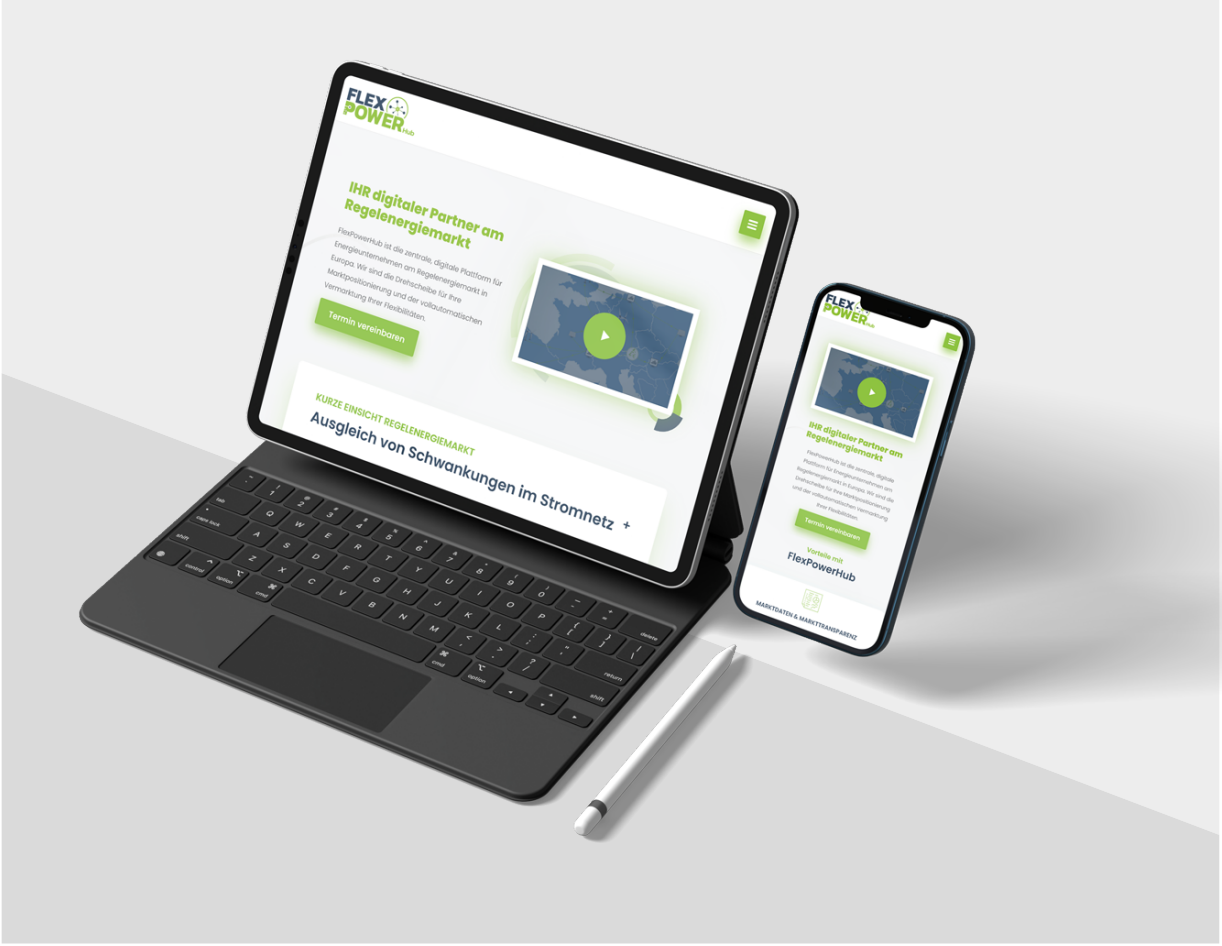
Ein weiterer Vorteil der Strukturierung in mehreren Content-Pages: Nun ist es auch möglich, in Form von Subsites themenspezifische Landingpages für Kampagnen, wie z.B. für die auch für die Webinar-Serien, zu erstellen. Jede Landingpage kann natürlich mit einer eigenen Kampagne beworben werden und enthält ein Formular mit unterschiedlichen Angeboten, aus dem wiederum weitere wertvolle Kontakte generiert werden können.

Die Implementierung dieser Automatisierungsprozesse & Tools auf der Website bringt für FlexPowerHub viele Vorteile:

- bessere Ressourcenplanung & optimiertes Zeitmanagement
- einheitlicher Informationsstand bei Vertrieb und Marketing
- automatisierter, interne Informationsfluss über das CRM-System
- voller Überblick über alle Kommunikationsaktivitäten
- Vernetzung der Kommunikationskanäle (Website, Social Media, Webinar, etc.) mit automatischer Kontaktübertragung als Lead ins CRM
- Managementtool für die Verwaltung von Contentdelivery-Terminen, Events und marktrelevanten Ereignissen
- Analyse der Daten über die Performance einer Kampagne gibt Aufschluss für weitere Kampagnen
- Optimierungen der Marketingaktivitäten insgesamt durch Lead-Scoring – das heißt, im CRM werden alle Aktionen eines Kontaktes gesammelt, damit der Vertrieb potenzielle KundInnen identifizieren kann

Responsive & mobil

Nachdem Online-Medien heute zu einem Großteil über mobile Endgeräte konsumiert werden, wurde die neue Website nun auch responsive und durchgängig mobil bedienbar gestaltet.



Impressum

Informationen und Inhalte dieses Dokuments obliegen, wenn nicht anders angegeben, der

growtoo gmbh
Altgasse 10
5020 Salzburg
Austria
www.growtoo.at

Kontakt

Alexander Kirchgasser, Geschäftsführer
Tel.: +43 676 97 12 122
E-Mail: alexander.kirchgasser@growtoo.at

Klaus Stenico, Geschäftsführer
Tel.: +43 677 61 79 24 65
E-Mail: klaus.stenico@growtoo.at

Registereintrag

Zuständiges Gericht: Landesgericht Salzburg
Firmenbuchnummer: FN 531518 w
Umsatzsteuer Identifikation: ATU75417318
Bankverbindung: UniCredit Bank Austria AG
IBAN: AT45 1200 0100 3023 8579, BIC: BKAUATWW

Design & Text

growtoo gmbh

Rechtliche Hinweise

Die in diesem Dokument enthaltenen Informationen wurden mit größtmöglicher Sorgfalt zusammengestellt und stellen die Sach- und Rechtslage per Januar 2022 dar. Die bereitgestellten Inhalte sind ohne Gewähr. Die growtoo gmbh übernimmt keine Haftung für deren Aktualität, Richtigkeit oder Vollständigkeit. Sämtliche Inhalte, insbesondere Bilder, Logos und grafische Darstellungen, sind Eigentum der growtoo gmbh oder von Dritten, insbesondere AdobeStock. Jede Nutzung oder Weiterverwendung der bereitgestellten Informationen oder von Teilen daraus durch Dritte oder die Übertragung auf andere Medien bedarf ausnahmslos der schriftlichen Genehmigung durch die growtoo gmbh.