

SPIEGEL ONLINE - 19. Januar 2007, 14:57

URL: <http://www.spiegel.de/wirtschaft/0,1518,460950,00.html>

INTERIMSMANAGER

Der Projektmanager

Kunde

Ein deutscher international agierender Konzern im Bereich Mobiltelefonie (Umsatz 2700 Millionen Euro, 3100 Mitarbeiter).

Aufgabe

Entwicklung von Ideen und konkreten Maßnahmen zur Steigerung der Abverkäufe über die Homepage.

Vorbereitung eines Pitch inklusive Erstellung des Aufgabenprofils für eine Whitelabel-Shop-Lösung zur Gewinnung neuer Kunden im Discountsegment mit einem renommierten Handelspartner.

Erstellung eines Marketingplans für 2005 bis 2007 für die Generierung neuer Mobilfunkkunden über die Homepage inklusive detaillierter Kosten und Ergebnisvorhersage.

Lösung

Einsetzung eines Projektmanagers, der bestehende Ansätze für Onlinemarketing optimiert, neue Maßnahmen und Partnerschaften eruiert und Agenturen steuert.

Maßnahmen

- Erarbeitung eines Anforderungsprofils für einen Partner, der im Auftrag des Kunden einen neuen Onlineshop für das Discountmarktsegment startet.
- Schaffung einer Schnittstelle zwischen den beiden Firmen auf zwei Kontinenten mit Verantwortlichkeiten im Produktmanagement, Produktion, Logistik, Marketing und Verkauf.

Projektumfang

Drei Monate - drei Tage pro Woche.

Ergebnisse

- Nach drei Monaten lag eine Empfehlung für einen Partner und ein Grobkonzept für ein Web-Angebot für das Discountsegment vor.
- Signifikante Steigerung der Abverkäufe über die Homepage und detaillierte Marketingplanung mit ersten umgesetzten Kampagnen.

© SPIEGEL ONLINE 2007

Alle Rechte vorbehalten

Vervielfältigung nur mit Genehmigung der SPIEGELnet GmbH
