

Case Study

**B2B Tech Unternehmen
verwendet Website, um
neue Kunden und
1.000.000 Euro durch
Investoren zu gewinnen.**
Deep Neuron Lab

Die Herausforderung



Unternehmen

Deep Neuron Lab (kurz "DNL") ist ein innovatives Startup aus Berlin. DNL unterstützt Institutionen und Firmen, Dokumente automatisiert zu verarbeiten und so Unternehmen durch Artificial Intelligence zu transformieren.

Herausforderungen

Als junges Startup stand Deep Neuron Lab vor der Herausforderung, entscheidende Ziele fürs Unternehmenswachstum umzusetzen.

1. **Investoren gewinnen** → Um schneller zu wachsen.
2. **Talentierte Teammitglieder gewinnen** → Um das Unternehmen und Produkt weiterzuentwickeln.
3. **Neue Kunden gewinnen** → Um das Produkt auf die Kundenbedürfnisse zu gestalten und Cashflow aufzubauen.

Stakeholder

Die Entscheidungsträger für Deep Neuron Lab war das mehrköpfige Gründerteam. So wurde die Strategie, Designs und Vorgehen gemeinsam entschieden.

"Unsere Herausforderung lag darin, ein relativ kompliziertes Produkt einfach und verständlich darzustellen. Dabei durften wir aufgrund der einfachen Darstellung nicht weniger professionell wirken. Die von Max erstellte Homepage hat dabei den Nagel auf den Kopf getroffen. Sie ist schlicht, ästhetisch und gleichzeitig erklärt sie unser Produkt perfekt. Die Zusammenarbeit war großartig. Das schwierigste in solch einem Projekt ist in meinen Augen die Kommunikation. Max hat den richtigen Prozess mit den richtigen Fragen um uns durch die Erstellung zu leiten. Gleichzeitig hat uns Max immer offenes und direktes Feedback für unsere Ideen gegeben."

- **Andreas Schindler, CEO**

Projektstart

Deep Neuron Lab entschloss sich mit Foldfocus zusammenzuarbeiten, da die Kombination aus Beratung und Umsetzung überzeugten. So wollte DNL mehr als nur eine hübsche Online-Visitenkarte haben, sondern einen Weg, um die eigenen Unternehmensziele zu erreichen.

Workshop

Der Workshop zum Start des Projektes definierte die optimale Digitalstrategie, um DNLs Herausforderungen zu lösen. Gemeinsam wurde die Strategie erarbeitet, welche als Grundlage für die Website und weitere interne Maßnahmen diente. Das Resultat wurde als Dokument festgehalten: ein konkreter Plan zum Erreichen der Ziele.

1. **Ziele** → Was wollen wir bis wann erreichen?
2. **Zielgruppen** → Wen müssen wir zum Erreichen unserer Ziele überzeugen?
3. **Branding** → Wie sieht unsere optimale Positionierung aus?
4. **Initiativen** → Was sind die besten Maßnahmen, um unsere Ziele zu erreichen?

Website

Basierend auf der Digitalstrategie und priorisierten Initiativen, wurde die Website umgesetzt. In dem Workshop wurde ein entscheidender Faktor für die Zielerreichung gefunden: Alle Zielgruppen müssen durch innovatives und professionelles Webdesign überzeugt werden. So wurde Ästhetik zum Aufbauen von Vertrauen und Differenzieren zum Wettbewerb genutzt.

Die Mehrsprachigkeit der Website trug aktiv zum Erreichen der Ziele bei. Denn so konnten Investoren, Teammitglieder und potentielle Neukunden international angesprochen werden. Was zu einem deutlich größerem Pool für die relevanten Zielgruppen beitrug.

Durch die mehreren Entscheider von Deep Neuron Lab war die effektive Kommunikation oberste Priorität. Deshalb wurde die Website in klaren, strukturierten Schritten umgesetzt:

1. Sitemap
2. Wireframes
3. Webdesign
4. Entwicklung
5. Launch

Das Resultat

Wachstumsziele erreichen

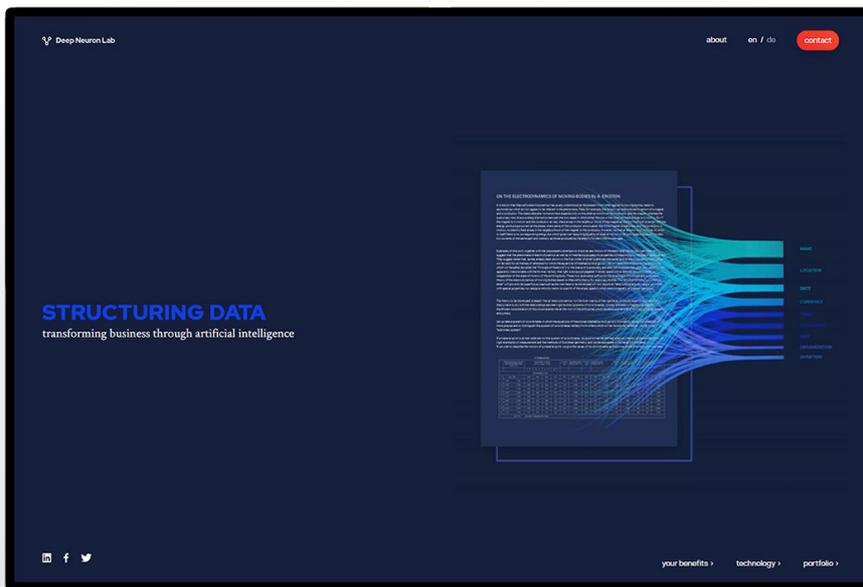
Um ihre Ambitionen zu erreichen, musste Deep Neuron Lab mit einem flexiblen und innovativen Partner kooperieren. DNL arbeitete eng mit Foldfocus zusammen, damit die Digitalstrategie und Website zu maximalen Resultaten führte.

Die Erfolge haben Deep Neuron Lab so überzeugt, dass auf das erste Projekt eine mehrjährige Zusammenarbeit folgte. Foldfocus ermöglicht DNL die Website flexibel bei wechselnden Unternehmenszielen optimal einzusetzen.

1.000.000 € durch Investoren: Nach dem erfolgreichen Relaunch der Website konnte Deep Neuron Lab in einer Finanzierungsrunde neue Investoren für ihr Startup gewinnen.

Von 3 auf 9 Teammitglieder gewachsen: Das schnelle Wachstum wird durch ein talentiertes und internationales Team ermöglicht.

Neue Kunden gewonnen: Deep Neuron Lab konnte attraktive Projekte und Kunden gewinnen, um das Produkt weiterzuentwickeln und den Runway zu verlängern.



Über Foldfocus

Foldfocus verbindet die Leidenschaft für den Erfolg ihrer ambitionierten Kunden im B2B Tech Bereich. Foldfocus entwickelt Digitalstrategien und Websites, welche zum Unternehmenswachstum beitragen. Im Laufe der letzten Jahre konnte Foldfocus viele B2B Tech Unternehmen unterstützen und langjährige Kooperationen aufbauen.

Besuchen Sie **foldfocus.com** für mehr Informationen.