

Case Study

Agiles Tech Startup überholt die Konkurrenz, gewinnt mehr Leads und unterstützt das interne B2B Vertriebsteam.

Kayzen

Die Herausforderung



Unternehmen

Kayzen ist ein agiles Tech Startup im Real-Time-Bidding Advertising Markt. Um ihre Kunden zu unterstützen, bietet Kayzen eine innovative Werbeplattform.

Herausforderungen

Als ambitioniertes Startup stand Kayzen vor einigen Herausforderungen. Denn gerade als schnell wachsendes Unternehmen, mussten zügige und nachhaltige Lösungen gefunden werden.

1. **Mehr Inbound Leads** → Um das Vertriebsteam mit neuen und hochwertigen Anfragen zu versorgen.
2. **Vertriebsteam unterstützen** → Um mehr Interessenten in Kunden zu konvertieren.
3. **Mehr HR Bewerbungen** → Um talentierte und passende Mitarbeiter mit gefragten Fähigkeiten anzustellen.

Stakeholder

Die Entscheider waren der Gründer, Tim Koschella, sowie das interne Projektteam. Die Website wurde gemeinsam erarbeitet und in offenen Dialogen mit allen Beteiligten abgestimmt.

“Danke Max wir sind sehr zufrieden mit dem Ergebnis unseres Webauftritts und der Weg dorthin (Kommunikation, Ideen Input etc) hat auch Spaß gemacht. So soll es sein.”

- Tim Koschella, CEO

“Der Workshop mit Maximilian war sehr aufschlussreich und sehr zielführend strukturiert. Gerade die gute Moderation durch Maximilian und das kontinuierliche Nachfragen hat zu einem sehr destillierten und umsetzbaren Endergebnis geführt.”

- Philip Mohr, Entrepreneur in Residence

Projektstart

Kayzen hatte zum Projektstart eine bestehende Website sowie externen Blog. Um die ambitionierten Ziele zu erreichen, wollte Kayzen nicht nur alle Plattformen zusammenführen, sondern auch die eigene Marke weiterentwickeln. Kayzen entschloss sich mit Foldfocus zusammenzuarbeiten, da die Kombination von Strategie, Design und Entwicklung überzeugten.

Workshop

Zum Auftakt der neuen Website definierten Kayzen und Foldfocus die optimale Digitalstrategie. Gemeinsam wurde der Plan erarbeitet, um schnell und ökonomisch die Ziele durch die Website zu erreichen.

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

Um mehr qualifizierte Leads zu generieren, mussten verschiedene Zielgruppen überzeugt werden. Deshalb adressierten wir die unterschiedlichen Motivationen und Herausforderungen individuell. Das ermöglichte eine klare und segmentierte Kommunikation auf der Website.

Ein weiteres Hauptziel war das Unterstützen des Vertriebsteams beim Gewinnen neuer Kunden. Um dies optimal umzusetzen, wurde die gesamte Customer Journey betrachtet. So wurden für die verschiedenen Phasen unterstützende Inhalte und Unterseiten erstellt.

Projekttablauf: Um die Website im Zeit- und Projektplan umzusetzen, wurde in klaren Schritten gearbeitet.

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

Wachstumsziele erreichen

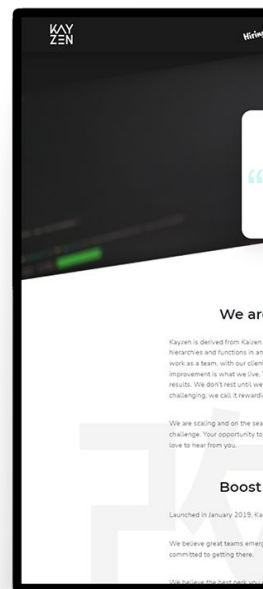
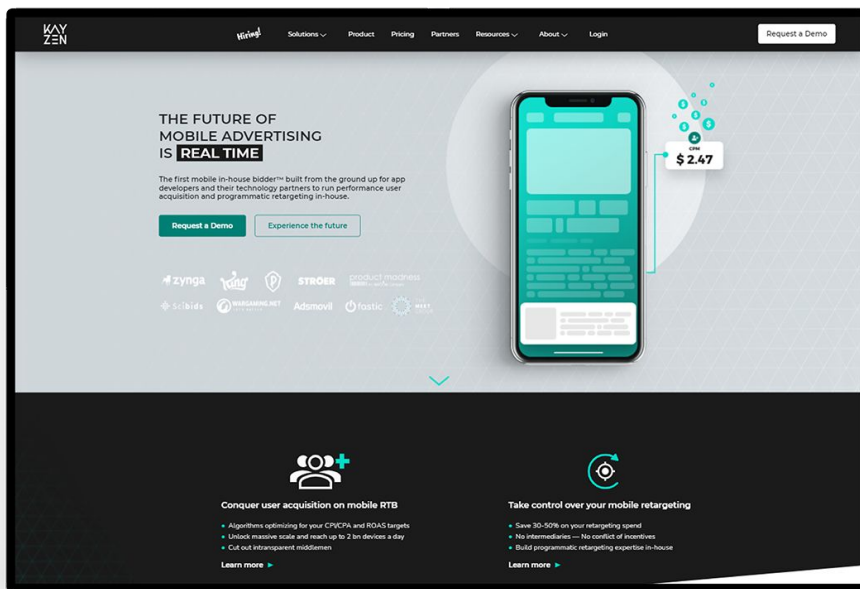
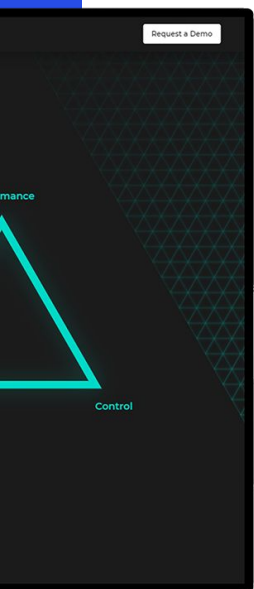
Um ihre Wachstumsziele zu erreichen, musste Kayzen neue Wege gehen und die Website in ein aktives Vertriebswerkzeug verwandeln. In der engen Zusammenarbeit mit Foldfocus konnte das Projekt erfolgreich umgesetzt werden und so zum Erfolg von Kayzen beitragen.

Im Anschluss an den Relaunch wurden kontinuierlich weitere Unterseiten und Features hinzugefügt. So unterstützt die Website Kayzen optimal beim Umsetzen der immer größeren Ziele.

Qualifizierte Leads: Nach dem Launch nutzt Kayzen die Website aktiv, um mehr qualifizierte Leads zu generieren.

Vertriebsunterstützung: Interessenten werden schneller und leichter zu zahlenden Kunden durch die Unterstützung für das B2B Vertriebsteam von Kayzen.

Schnell wachsendes Team: Kayzen konnte talentierte Entwickler und Mitarbeiter trotz des aktuellen Arbeitnehmermarkts gewinnen.



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.