

Ihre AI-Strategie: Zukunft gestalten und sichern.

Der Workshop, mit dem Sie aus AI-Ambition eine belastbare, priorisierte Strategie machen – gemeinsam in 2 Modulen mit JustRelate entwickelt.

Ausgangslage

Bis zu 85 % aller AI-Projekte haben kein konkretes Ziel oder verfehlen es.

Häufigste Ursachen des Scheiterns sind unzureichendes fachliches Know-how, zu viele parallele, unabgestimmte Aktivitäten und unklare Zielsetzungen – nicht die Technologie.

56 %

unzureichendes
fachliches Know-how

44 %

zu viele parallele,
unabgestimmte
Aktivitäten

42 %

unklare Zielsetzungen

Genau diese drei Ursachen adressieren wir gemeinsam mit Ihnen von Anfang an.

Quelle: Marketing Tech Monitor 2026 (Marketing Tech Lab); Analysen von Stanford Digital Economy Lab und Harvard University.

Was AI-Nutzen wirklich entstehen lässt

AI-Nutzen entsteht nicht durch die neueste Technologie, sondern durch ein klares Mandat der Unternehmensleitung, ambitionierte und zugleich erreichbare Ziele, verlässliche Daten sowie ein tiefes Verständnis von Marke, Organisation, Kunden und Produkten.

Die Herausforderung liegt dabei nicht in einem Mangel an AI-Ideen. Entscheidend ist, die richtigen Anwendungsfälle zu identifizieren, konsequent zu priorisieren und in messbare Ergebnisse zu übersetzen.

Gemeinsam mit Ihnen entwickeln wir eine klare AI-Strategie mit Roadmap und Masterplan – welche Prozesse AI übernimmt, welches Wissen sie benötigt, welche Leitplanken gelten und wie sie kontrolliert und wirksam eingesetzt wird.

AI-Strategy Framework

10 Schritte in 2 Modulen – von der strategischen Konzeption bis zum Implementierungsplan. Moderiert, nicht vorgetragen: Ihr Team erarbeitet mit unserer Unterstützung die Strategie, wir liefern Methoden, Best Practices, Erfahrung und die AI-Perspektive für jeden Schritt – so entsteht echtes internes Ownership.

Modul A · Konzept

01 Marktumfeld

Zielgruppen und Wettbewerb: Veränderung des Einkaufs- und Verkaufsverhaltens – inklusive AI-Agenten als neue Zielgruppe von morgen und als Vermittler.

02 Mandat & Vision

Eine gemeinsame, SMARTe Zielformulierung als Nordstern für alle folgenden Entscheidungen – das direkte Gegenmittel zu „unklaren Zielsetzungen“.

03 Status Quo

Ehrlicher Blick auf die AI-Readiness: Daten, Prozesse, Skills und Kultur mittels SWOT-, Web- und AI-Reifegradanalyse.

04 Customer Journey

Touchpoints, Reibungspunkte und die „agentic journey“ – für menschliche Kunden und AI-Agenten gleichermaßen.

05 Content & Produkte

Botschaften, Struktur und Sichtbarkeit – für Menschen und generative AI (GEO). Content-Entwicklung ohne Kontrollverlust; Produktwissen als Schutzschild.

Modul B · Implementierungsplan

06 Compliance

DSGVO, Barrierefreiheit, Cyberresilienzgesetz, AI Act und interne Vorgaben bilden den regulativen Rahmen. Wir beraten nicht rechtlich, helfen aber, den Überblick zu behalten.

07 Martech Stack

Audit der Tools, Datenquellen und Schnittstellen, um Silos und Unterbrechungen zu erkennen – Zielbild für eine AI-ready IT-Architekturlandschaft.

08 Project Management

Projektübersicht zu Umfang, Team und Ablauf – agiler Ansatz mit Sprints und schrittweiser Wertschöpfung. Übersetzung der Strategie in ein Backlog.

09 KPIs

Messbarkeit und Steuerbarkeit der AI-Aktivitäten sicherstellen: Definition notwendiger KPIs zur Kontrolle der Zielerreichung.

10 Business Case & Budget

Businessplan für die nutzenstiftenden Aktivitäten als wirtschaftliches Modell und -nachweis sowie Entscheidungsgrundlage für die Gremien.

Individuell abgestimmt: Ablauf, Reihenfolge und Teilnehmer der Module stimmen wir auf Ihre Organisation ab. Dank unserer standardisierten Methodik beträgt der typische Aufwand pro Strategiemodul nur wenige Tage – vor Ort, remote oder kombiniert.

Für wen ist der Workshop?

Zielgruppe, Ablauf und das, was am Ende auf dem Tisch liegt

Entscheider Marketing, Sales & Service

Geschäftsführer, Leiter und operative Teams, die die digitale Kundenansprache verantworten und AI nicht dem Zufall überlassen wollen.

Gehobener Mittelstand bis Konzern

Unternehmen mit mehr als 500 Mitarbeitenden, komplexem Angebot, mehreren Marken oder mehrstufigen Buying-Gruppen.

Gewachsene Systemlandschaft

CRM, Web, E-Mail und Service laufen in getrennten Tools statt in einer gemeinsamen Kundensicht.

Keine explizite AI-Strategie

AI steht auf der Agenda, doch Nutzenbestimmung, Ziele, Priorität, Budget und Verantwortlichkeiten sind noch nicht definiert.

Ablauf, Format & Ergebnis

Reihenfolge und Teilnehmer stimmen wir individuell auf Ihre Organisation ab

Zeit	Dank unserer standardisierten und erprobten Methodik beträgt der typische Aufwand pro Strategiemodul nur wenige Tage.
Teilnehmer	Verantwortliche aus Marketing, Sales, Service, Produkt und IT/Digital mit Budget- und Umsetzungsverantwortung, ausgewählte Spezialisten und punktuell die Geschäftsführung.
Ort	Bei Ihnen vor Ort, remote oder an einem Standort von JustRelate – häufig auch als Kombination, z. B. Konzeption vor Ort und Implementierungsplanung remote.
Methode	Ihr Team entwickelt die Strategie, wir moderieren, liefern Struktur, die richtigen Fragen, Best Practices und die AI-Perspektive für jeden Schritt und dokumentieren die konkreten Ergebnisse.
Ergebnis	Eine unternehmensweite AI-Strategie als Masterplan mit Roadmap: Status quo, Vision, Ziele, Content entlang der Prozesse und ein belastbarer Business Case.

Warum JustRelate

30+ Jahre Erfahrung und Innovation

Internationaler Pionier für Composable Go-to-Market, Customer Experience und digitales Marketing – von E-Mail und Web bis hin zu AI.

Umsetzungskompetenz

Wir wissen, wie man es baut. Unser Wissen kommt aus der Praxis der Umsetzung, nicht aus der Theorie.

Vertrauen von Weltmarken

TAG Heuer, Dior, L'Oréal, Viessmann, Siemens Healthineers, Center Parcs, Flughafen München und Kleinanzeigen zählen zu den mehr als **4.000 Unternehmen**, die auf JustRelate vertrauen.

Die richtige Partnergröße

Klein genug, um jeden Kunden wertzuschätzen. Groß genug für ambitionierte Enterprise-Initiativen.

Bewährt in der Praxis

Unternehmen aus Industrie, Handel und Dienstleistung nutzen dieses Format bereits als Einstieg in ihre AI- und Digitalstrategie

Kunde	Branche	Ergebnis nach dem Workshop
SCHAKO	Gebäudeausstatter, Lüftungstechnik	Digitale Schnittstelle mit Produktinformationen, Variantenauslegung, Konfiguration und Vermarktung.
ISOTEC	Bau-Franchise (B2B2C)	Zentrale Plattform, die den Vertriebsprozess vereinheitlicht, Dokumentation vereinfacht und Abschlussquoten steigert.
Flughafen Nürnberg	Luftfahrt und Transport	Skalierbare CX-Plattform, DSGVO- und BSI-C5-konform, mit Integration von Flügen, Parkplätzen, Wetterdaten und SMS.
TAG Heuer	Luxusuhren (LVMH-Gruppe)	75 % mehr Kampagnen bei einem Viertel der Produktionskosten.
Big Dutchman	Agrartechnik	Mehr Service-Umsatz über eine integrierte, intuitive Service-App mit automatisierten Prozessen.

Das sagen unsere Kunden

„Der Workshop hat uns einen klaren, ambitionierten und erreichbaren Fahrplan gegeben.“

Stephan Führling, CEO, ISOTEC

„Der JustRelate-Workshop legte den Grundstein für einen agilen, kontinuierlichen Übergang ins Zeitalter der digitalen Kundenbeziehungen.“

Dr. Michael Hupe, CEO, Flughafen Nürnberg

„JustRelate hat gemeinsam mit uns einen Masterplan entwickelt, um unseren Kundendaten und -prozessen einen modernen digitalen Zugang zu ermöglichen.“

Jörg Kleine-Klatte, Head of Digital Business, Big Dutchman

Ihr Kontakt

Sprechen Sie mich an.

Vereinbaren Sie direkt einen Termin.

Nicolas von Brück

Senior Solutions Advisor

nicolas.vonbrueck@justrelate.com

+49 152 39554449