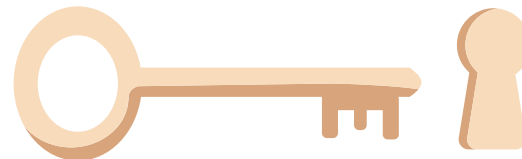


10 Schlüssel zum digitalen Triumph

Strategien für nachhaltigen Projekterfolg





Herausforderungen

Technologische Veränderung

Konvergenz

Integration

Sicherheit

Wissen



AI

Fähigkeiten

Komplexität

Skalierbarkeit

Organisatorische Veränderung

Strategie

Integration

Buy-in

Silos



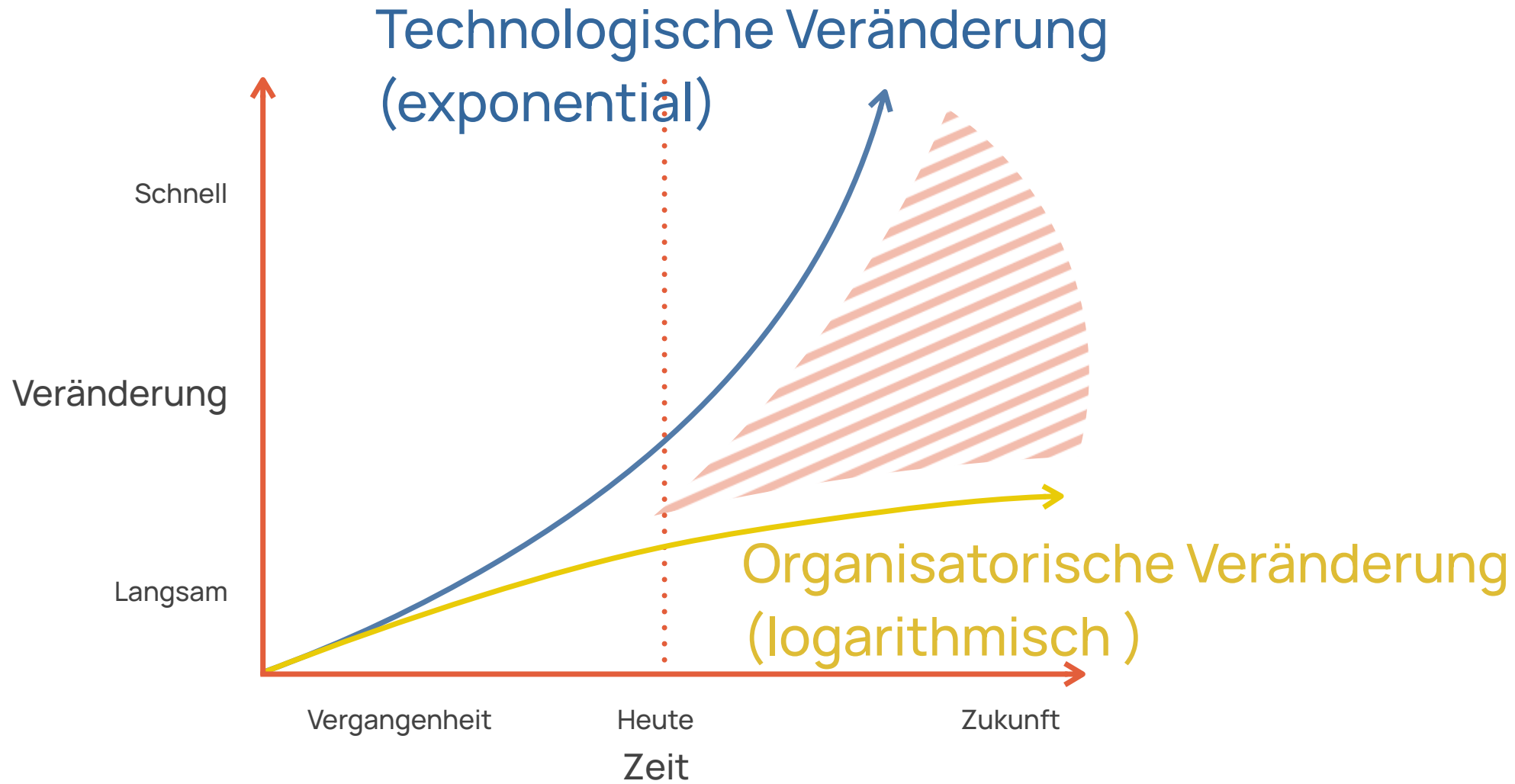
Anpassung

Evolution

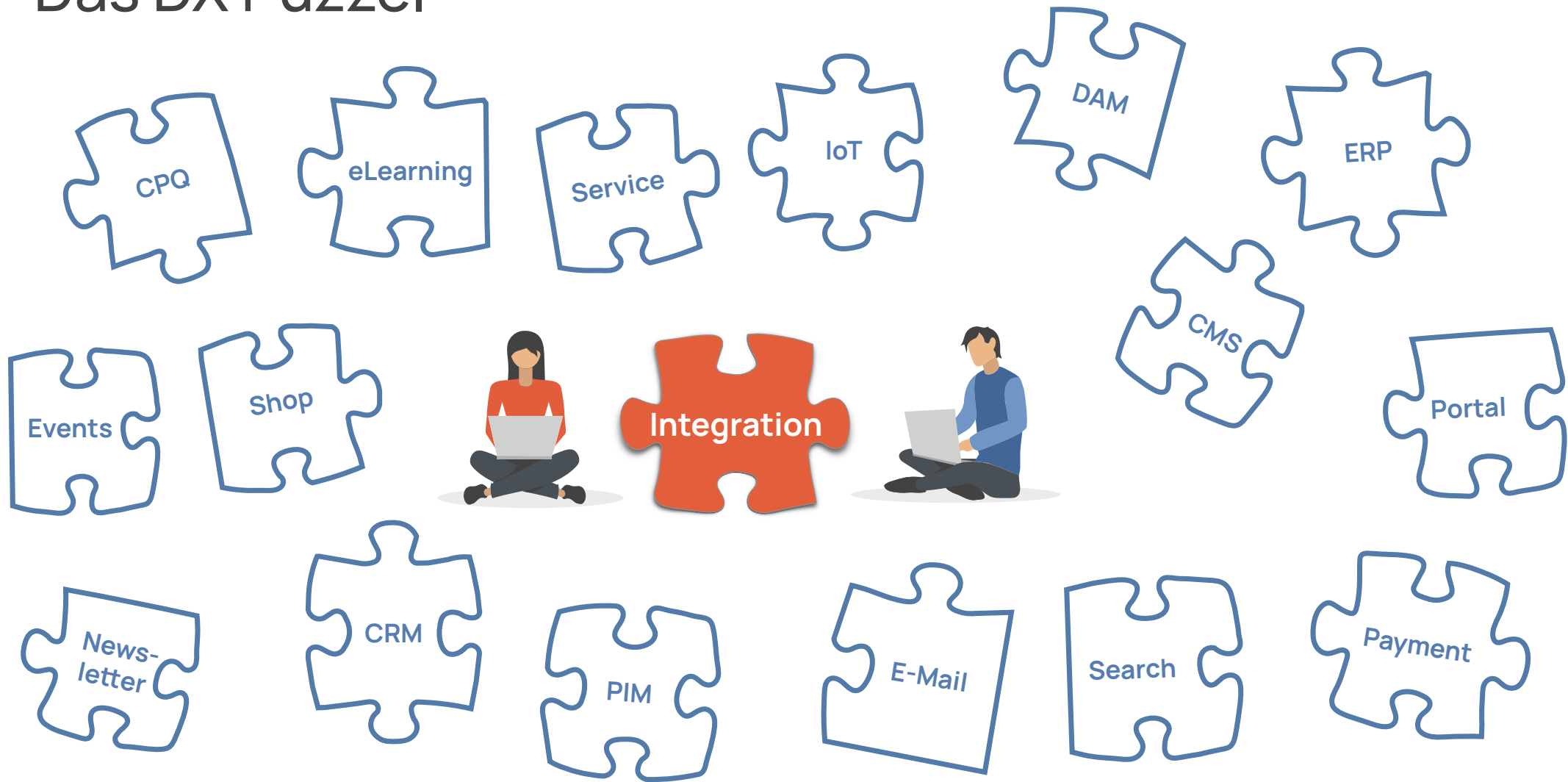
Kultur

Budget

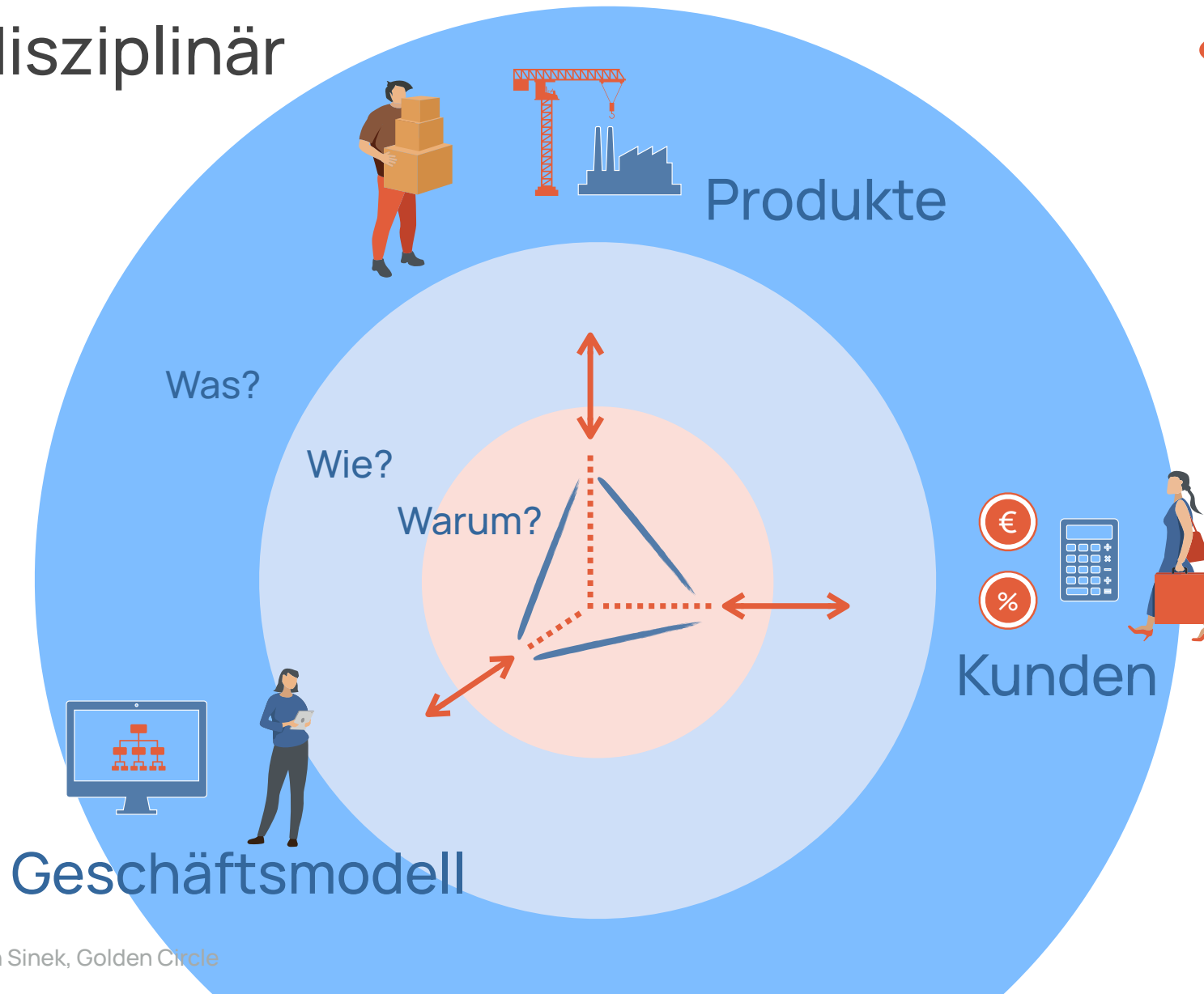
Mind the Gap



Das DX Puzzle



Interdisziplinär



Ist die
Organisation
bereit für
Veränderung?



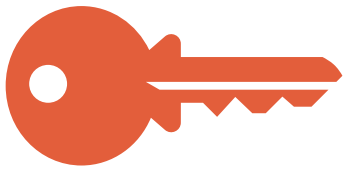
Dringlichkeit schaffen ...





10 Schlüssel ...

1

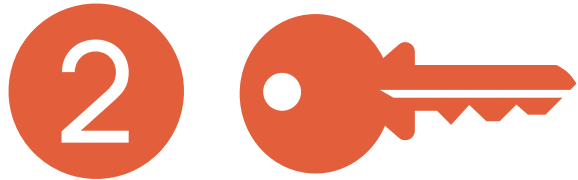


Strategie

Der rote Faden zur Strategie ...

1. Zielgruppen & Wettbewerber ✓
2. Mandat / Vision ✓
3. Status quo ✓
4. Customer Journey ✓
5. Content & Produkte ✓
6. Compliance ✓
7. Tech Stack ✓
8. Projektmethode ✓
9. Ergebnismessung ✓
10. Ressourcen ✓



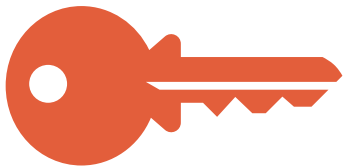


Mandat

Das Mandat der GF

Bis zum < DATUM > ,
wollen wir als < ORGANIZATION >
mit < ZIELGRUPPEN > im Internet
besser als < WETTBEWERBER >
kommunizieren
und mit < CONTENT & SERVICES > ,
um < ZIELE > zu erreichen.

3



Kommunikation

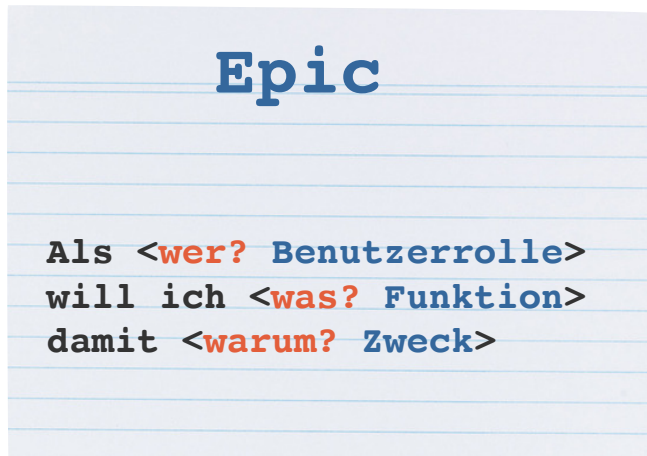
Klar, machbar und kontrollierbar



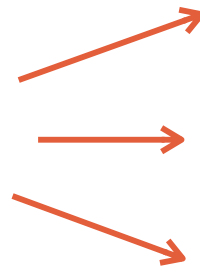
S	Specific	Make your goal crystal clear and narrow the focus by breaking down epics.	
M	Measurable	Define what evidence will prove you're making progress, expressing your goal in numbers.	
A	Attainable	Make sure you can reasonably reach your goal step-by step.	
R	Relevant	Your goal should align with your values and long-term objectives.	
T	Time-based	Make sure you can accomplish your goal within a given timeframe by setting a reasonably end-date.	

Ziele

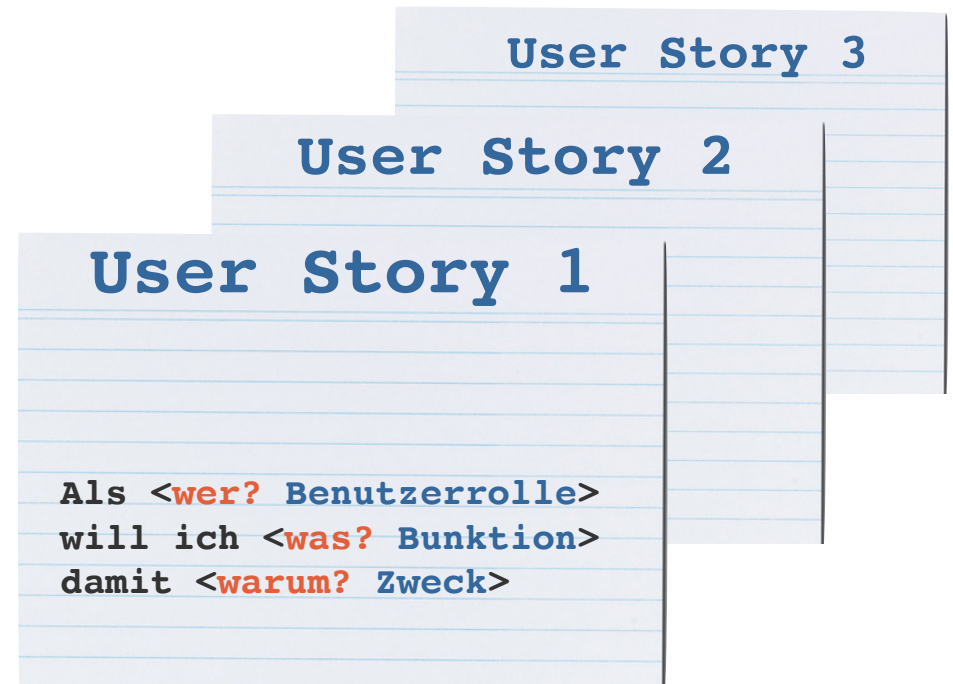
User Stories (Schema-F)



zu grob



aufspalten



klein, detailliert, spezifisch

Master Plan aufstellen (Bsp.)

Werthebel

Digitalisierungsprojekt

Unternehmenswert

Long-term creation of modern business

Top-line (Umsatz)

Umsatzsteigerung durch überarbeitetes Vertriebs- und Servicemodell sowie moderne Preisgestaltung

Bottom-line (Gewinn)

Effizienzgewinne durch Skaleneffekte und Prozessmodernisierung

Finanzierung

Kapitalkosten reduzieren

I Cloud Transformation

- a. Decommissioning of owned data centers
- b. Digital workplace
- c. Scripted infrastructure
- d. Introduce corporate messaging
- e. Switch to subscriptions
- f. Optimize cloud and SaaS consumption
- g. Digital collaboration

VI Neue Produkte

- a. Service-to-product
- b. Platform / ecosystem build-up
- c. Splitting products (services decomposition)
- d. Bridge products
- e. IoT

II Preisgestaltung

- a. Increase price
- b. Offer pay per use model
- c. Offer subscription

IV Marketing

- a. Develop Positioning
- b. Rebranding
- c. Biz Dev Process
- d. Consolidation of customer data in single CRM
- e. Digital Marketing

VII Service

- a. Planning automation
- b. Capacity & billability management
- c. Boarding time shortening
- d. Alignment with sales

VIII Vertrieb

- a. Sales productivity & controlling
- b. eCommerce (sign-ups)
- c. Channel retention
- d. X selling
- e. In-app sales

III Personal

- a. Update work policies
- b. Employee experience
- c. Recruiting talent
- d. Talent incentives and retention

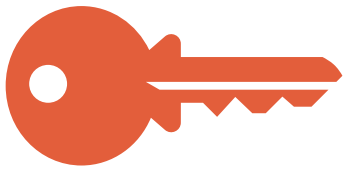
V DevOps und Delivery Optimierung

- a. Backlog management
- b. Continuous evolution culture
- c. Agile transition
- d. DevOps transition
- e. Decomposition
- f. Component-based development
- g. Focus alignment
- h. New team structures in development

Kurzfristig (1. Jahr)

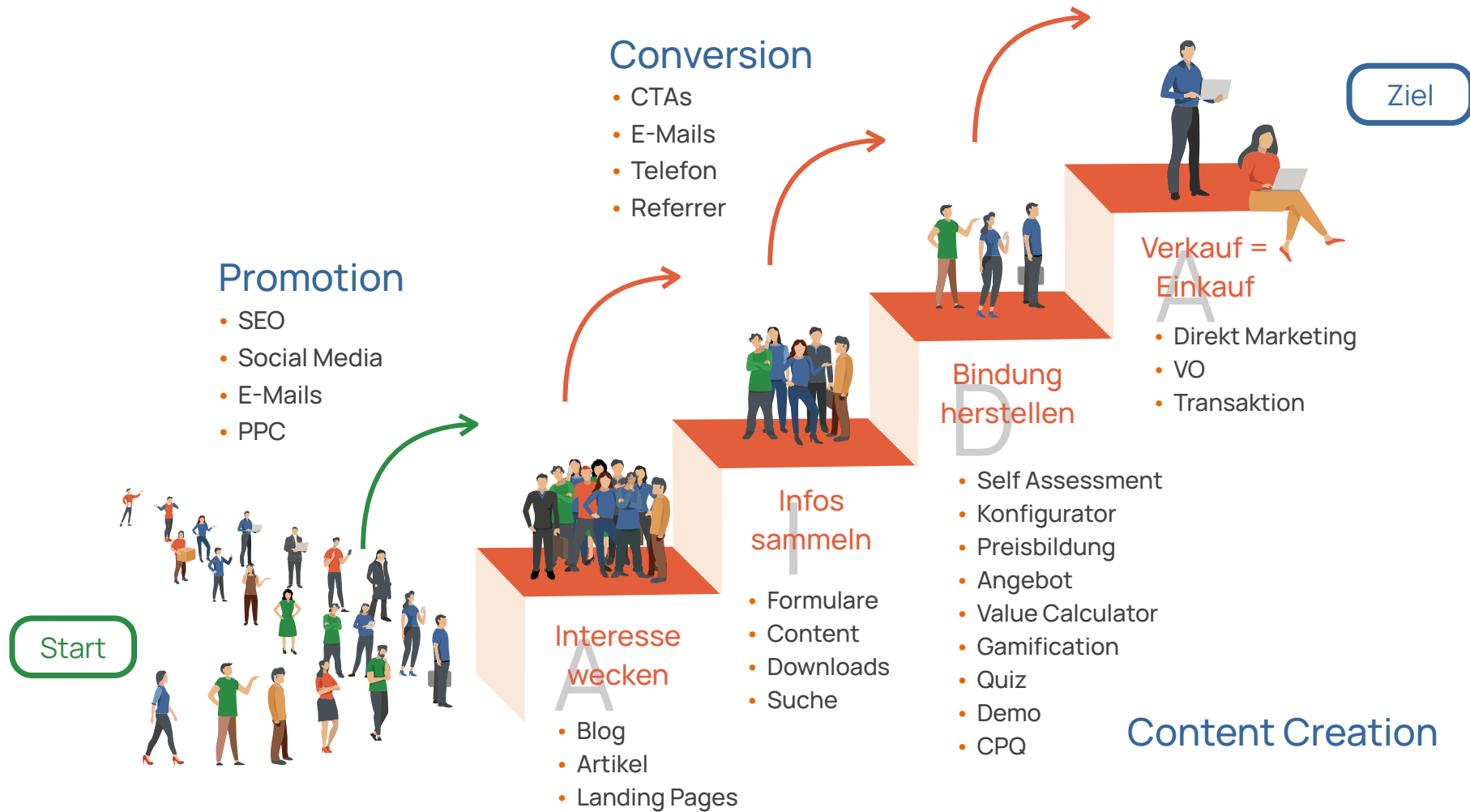
Langfristig (3. Jahr)

4

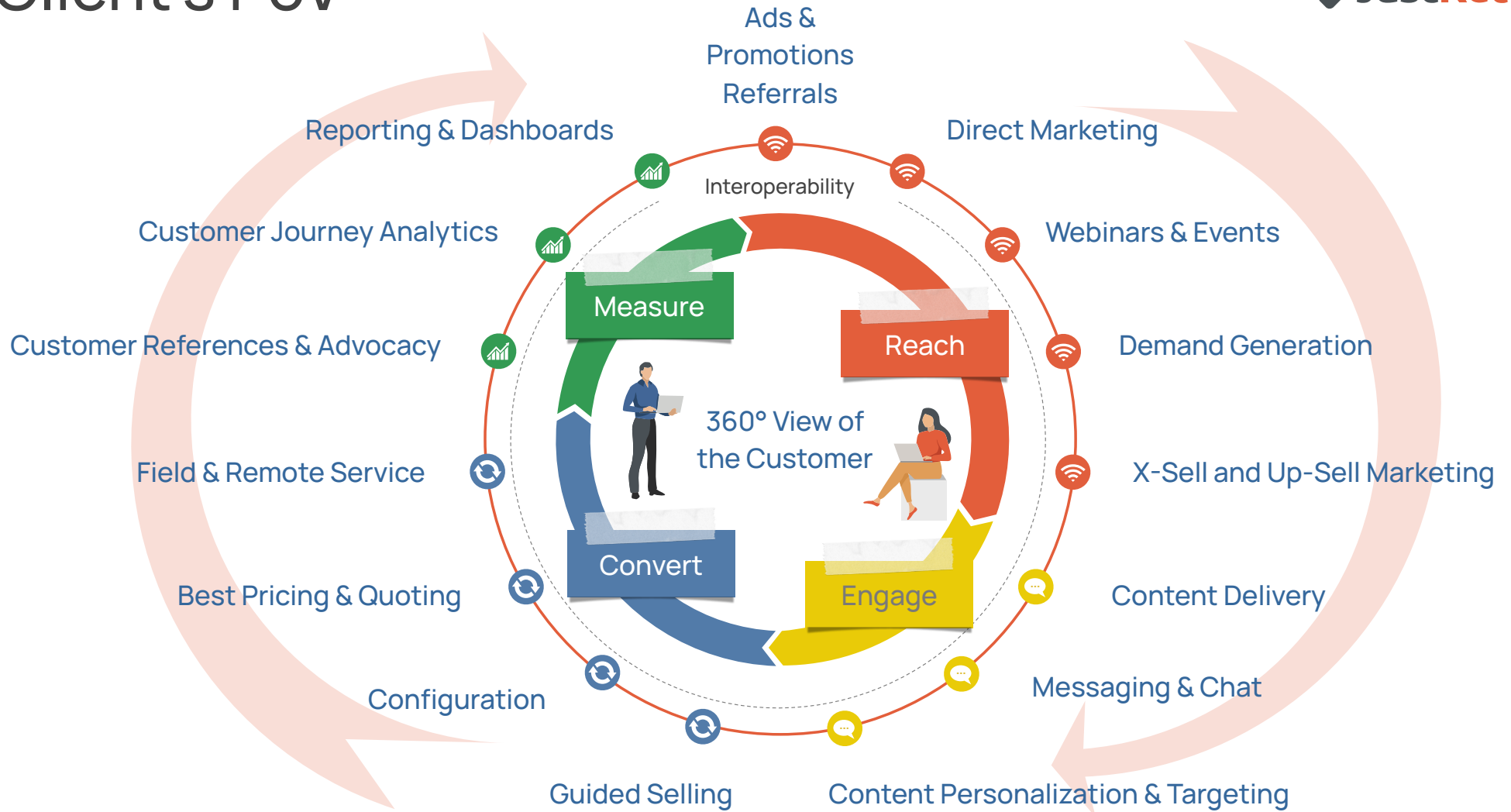


Customer Data

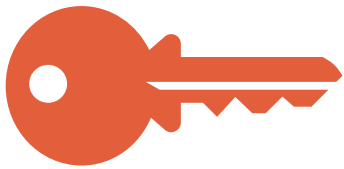
Conversion Treppe



Client's PoV

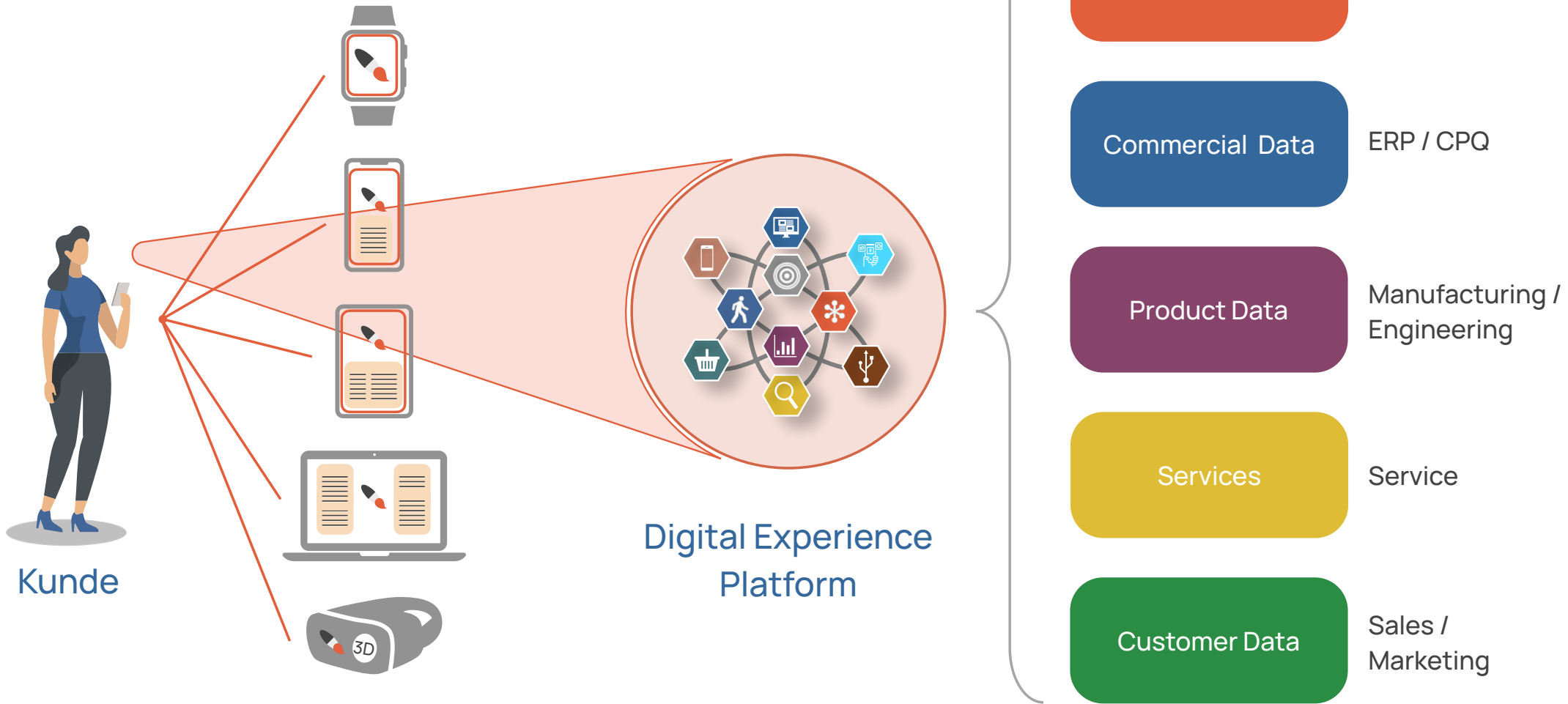


5

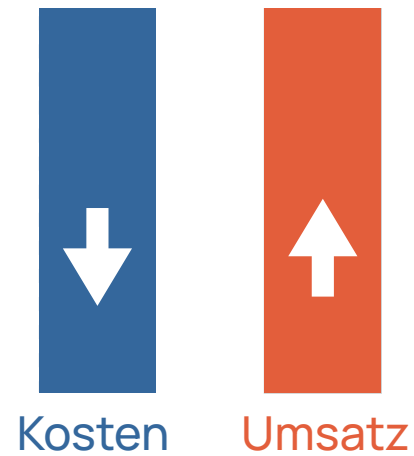
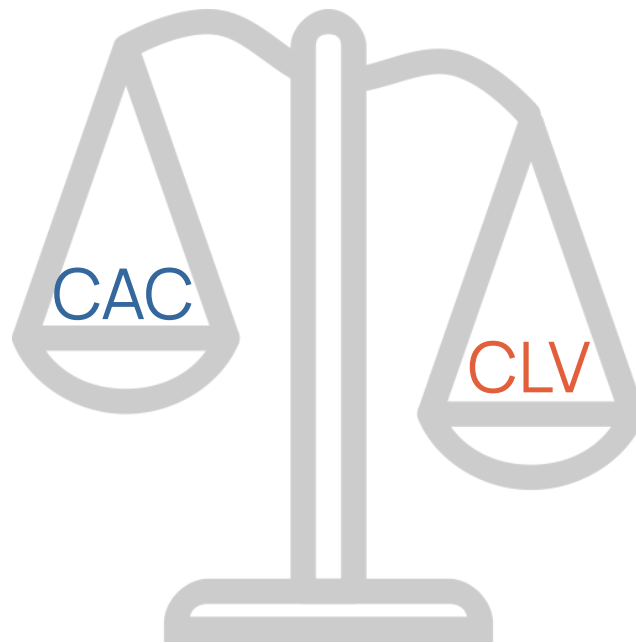


Digital Experience

Multi Experience Platform



DX rechnet sich



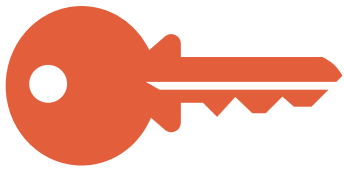
Digital Experience



- Summe der Kundenerlebnisse
- Customer Journey
- Einprägsame, positive Momente
- Empfehlungen
- Senkt die Aquisitionskosten
- Erhöht den Kundenlebenswert
- Verbessert die Marge



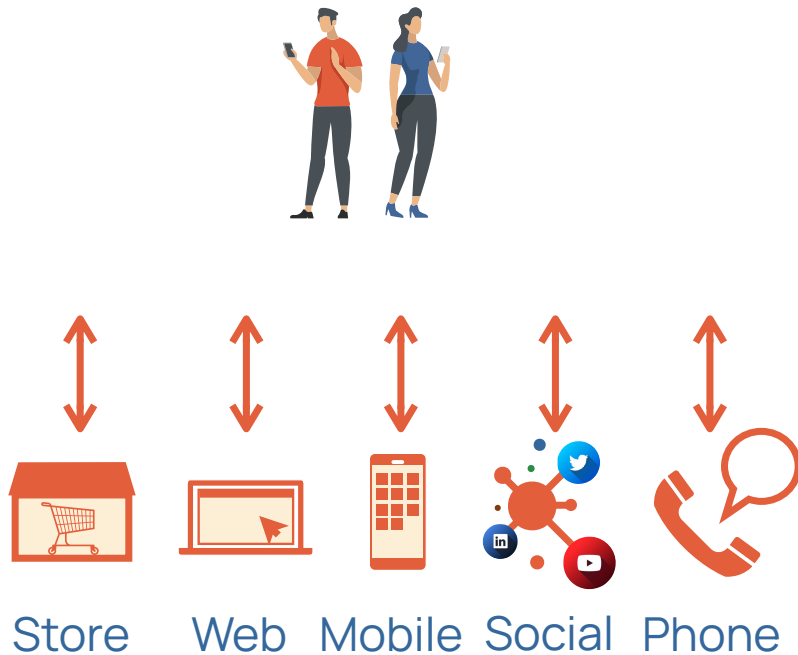
6



Omni Channel

Multi Experience

Multi Channel



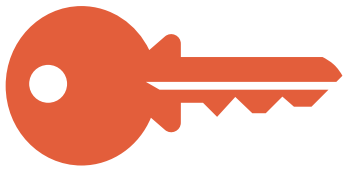
Alle Kanäle verfügbar
aber nicht integriert

Omni Channel



Alle Kanäle verfügbar
und miteinander verbunden

7



Cloud

Software im Wandel



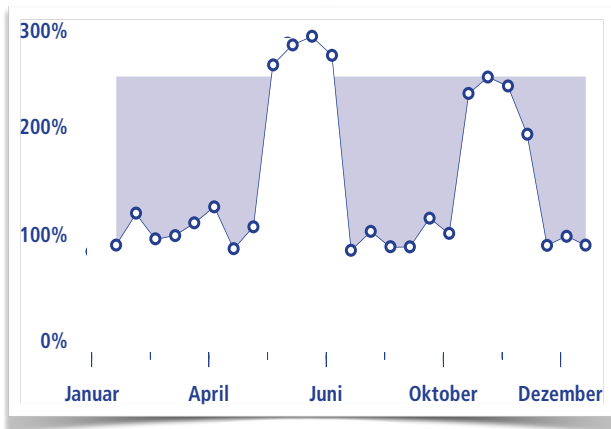
On-Premise



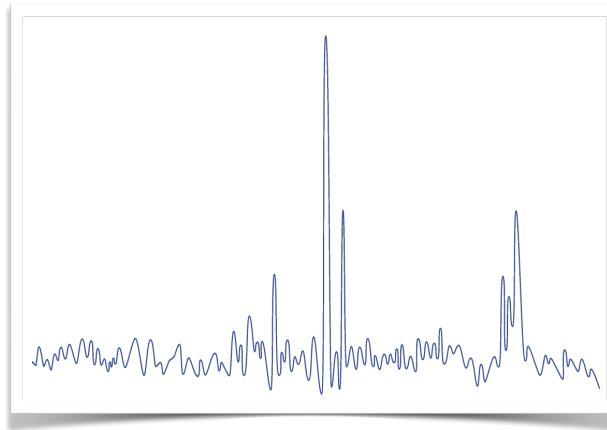
Cloud

Cloud ist sicherer, schneller und günstiger

Saison, Kampagne ...



Störungen, Notfälle ...



Wetter, Streiks ...



Software as a Service

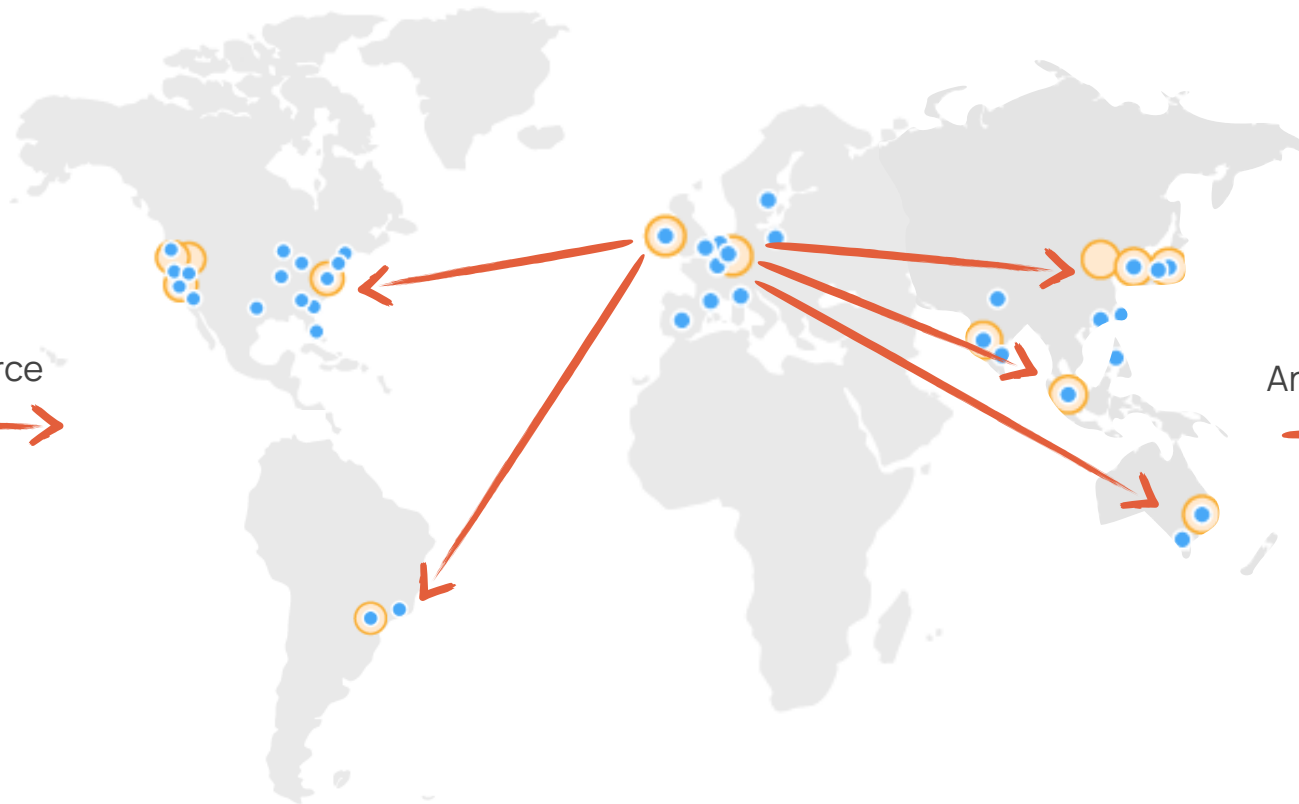
- On-demand verfügbar
- Pay as you go
- Basierend auf globaler Infrastruktur
- Keine Release-Wechsel
- Keine Plug-ins aktualisieren
- Keine Hardware
- Keine Investitionen
- Minimale Grenzkosten für neue Projekte



Weltweite Auslieferung



Any Source
→

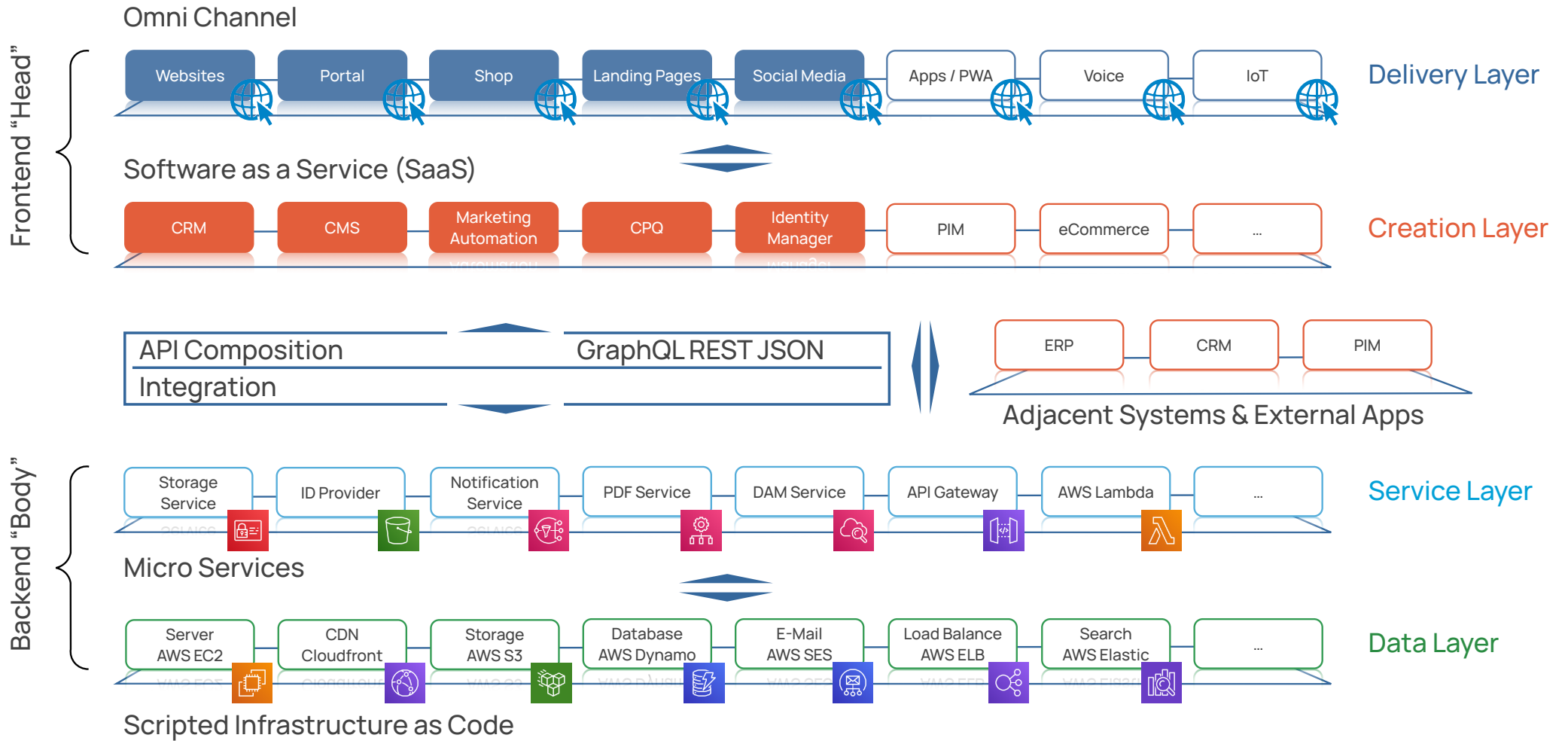


Any Channel
→

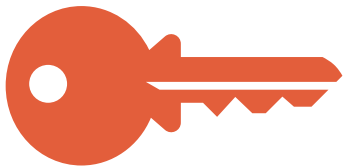


AWS: +200 Edge Locations

Multi Experience Platform



8



Low Code

< Low Code / >

Alle Mitarbeiter befähigen

Jedem Mitarbeiter ermöglichen, in einer sicheren und kontrollierten Umgebung zusammenzuarbeiten und digitale Herausforderungen zu meistern



Digitaler Innovator sein

Vorreiter bei Innovationen sein und ansprechende Erlebnisse überall dort schaffen, wo die Benutzer digital erreicht werden. Von Super-Apps bis hin zu KI – immer die neueste Technologie nutzen, um sich an den Benutzer anzupassen und Bindung sicherzustellen.

Schnell Mehrwert schaffen

Low Code bietet die nötige Effizienz und Agilität, um die App-Bereitstellung mit umfassenden Services und ohne Backend-Komplexität zu modernisieren und erheblich zu beschleunigen.



Composable DX

Buy



Buy a packaged app ready to use

Make

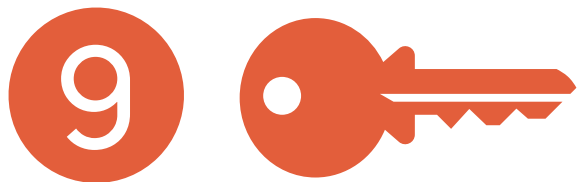


Build an app from "raw material" building blocks

Compose



Packaged app of composable blocks

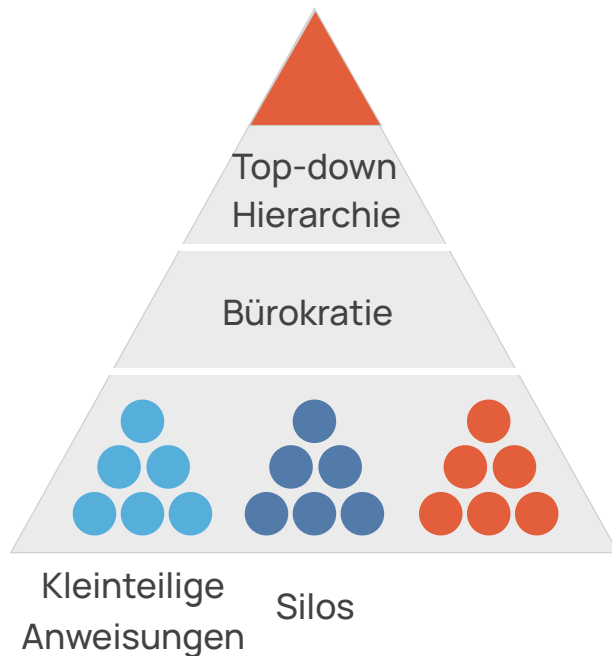


Umsetzen

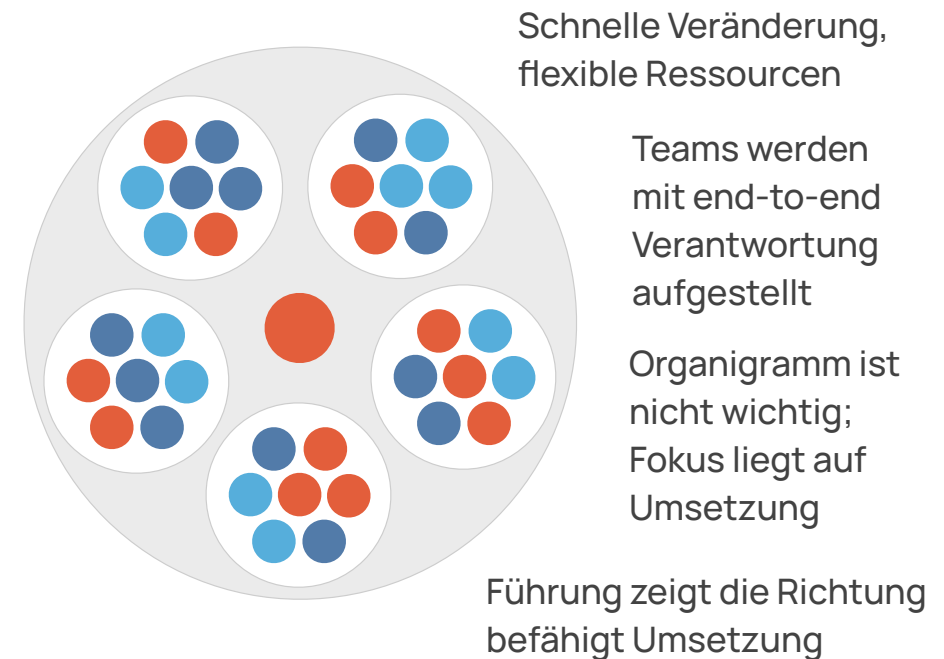
Agile Transformation

Von Organisationen als “Maschinen” ...

... zu Organisationen als “Organismen”



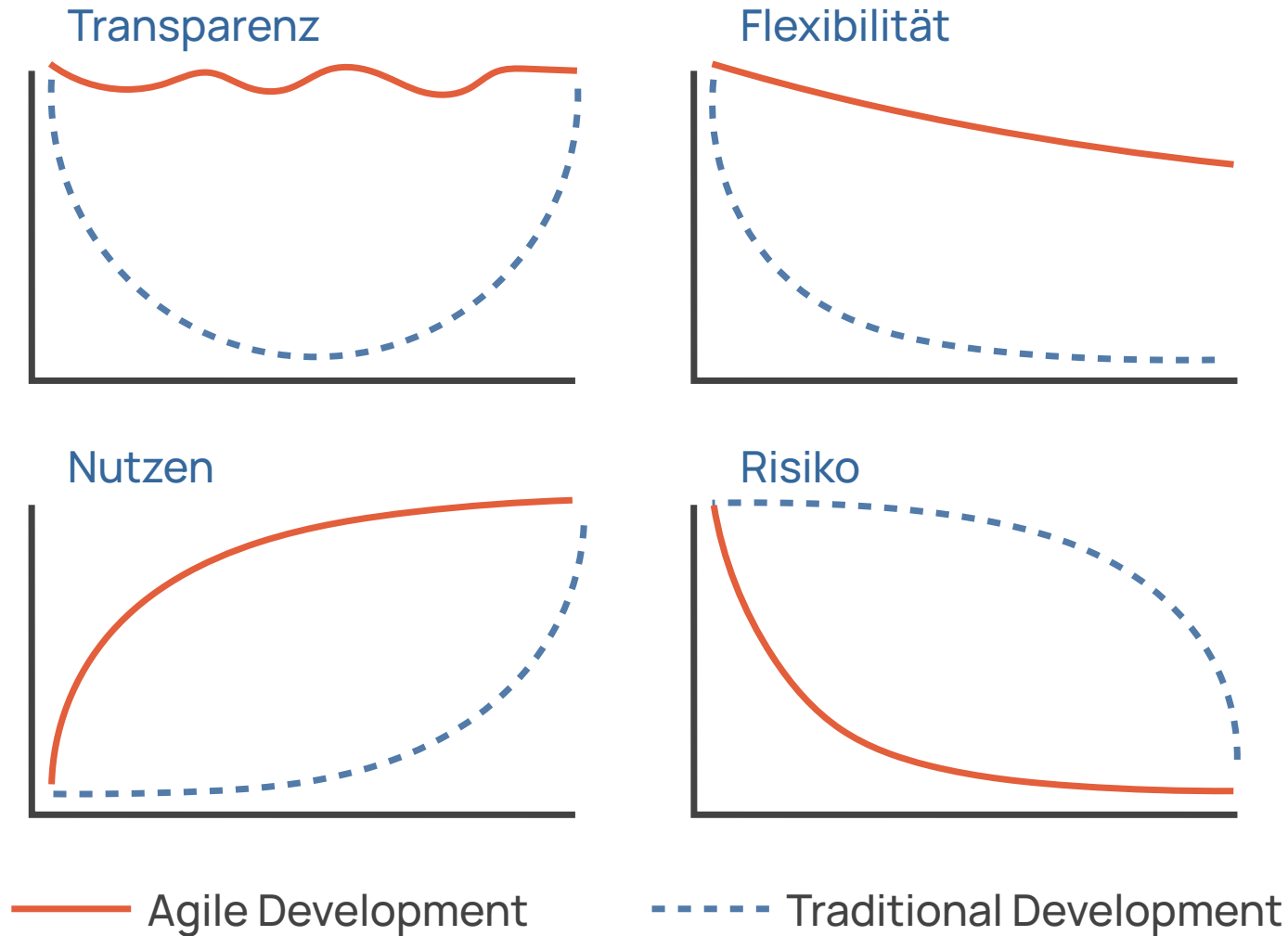
Strategie
Strukturen
Prozesse
Menschen
Technologie



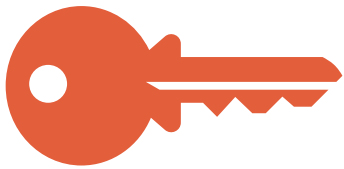
Traditional Operating Model

Agile Operating Model

Was wird mit "Agile" besser?



10



Security & Compliance

Walk like an Egyptian ...





... zum Triumph

Mehrwerte



Kosten

Kosten senken durch Optimierung von betrieblichen Abläufen, Produktentwicklung, elastische Ressourcenallokation und Transparenz.



Umsatz

Umsatz steigern durch automatisierte und kontrollierte Vermarktungsprozesse, dynamische Preise und Erkennen von Verkaufspotenzialen.



Qualität

Qualität sichern durch Einklang von Soll- und Ist-Zustand auf Basis von Analysen und Tests.



Risiko

Risiken erkennen, kalkulieren, überwachen, und durch präventive Maßnahmen potenzielle Auswirkungen mildern.

Done (Beispiel)

Werthebel

Digitalisierungsprojekt

Unternehmenswert

Long-term creation of modern business

Top-line (Umsatz)

Umsatzsteigerung durch überarbeitetes Vertriebs- und Servicemodell sowie moderne Preisgestaltung

Bottom-line (Gewinn)

Effizienzgewinne durch Skaleneffekte und Prozessmodernisierung

Finanzierung

Kapitalkosten reduzieren

I Cloud Transformation

- a. Decommissioning of owned data centers
- b. Digital workplace
- c. Scripted infrastructure
- d. Introduce corporate messaging
- e. Switch to subscriptions
- f. Optimize cloud and SaaS consumption
- g. Digital collaboration

VI Neue Produkte

- a. Service-to-product
- b. Platform / ecosystem build-up
- c. Splitting products (services decomposition)
- d. Bridge products
- e. IoT

II Preise

- a. Increase price
- b. Offer pay per use model
- c. Offer subscription

IV Marketing

- a. Develop Positioning
- b. Rebranding
- c. Biz Dev Process
- d. Consolidation of customer data in single CRM
- e. Digital Marketing

VII Service

- a. Planning automation
- b. Capacity & billability management
- c. Boarding time shortening
- d. Alignment with sales

VIII Vertrieb

- a. Sales productivity & controlling
- b. eCommerce (sign-ups)
- c. Channel retention
- d. X selling
- e. In-app sales

III Personal

- a. Update work policies
- b. Employee experience
- c. Recruiting talent
- d. Talent incentives and retention

V DevOps und Delivery Optimierung

- a. Backlog management
- b. Continuous evolution culture
- c. Agile transition
- d. DevOps transition
- e. Decomposition
- f. Component-based development
- g. Focus alignment
- h. New team structures in development

Kurzfristig (1. Jahr)

Langfristig (3. Jahr)



THANK
YOU

A thick, red, curved line graphic that resembles a smile or a checkmark, positioned below the "THANK YOU" text.