

WORKSHOP

mit  **HOLISM**

Innerhalb eines Tages liefern wir Ihnen neue Impulse um Ihr Marketing, Ihren Vertrieb und Ihre Prozesse individuell an die sich stets verändernden Kundenbedürfnisse und Marktgegebenheiten anzupassen.

EINFACH, FRÖHLICH, KOMPETENT UND NACHHALTIG DOKUMENTIERT.

Bekanntes Problem?

„Digitalisierung, Transformation, Daten.
Jaja, ich verstehe die Worte wohl, aber ... hm?“

„Jetzt haben wir immer mal wieder was Neues
versucht, aber irgendwie ... nee!“

„Mit diesem digitalen Marketing und Vertrieb kennen
wir uns nicht so gut aus.“

„Unsere Prozesse und Abläufe sind irgendwie noch
aus einer anderen Zeit.“

„Social Media und Add-Budgets nerven.
Aber da sollten wir schon mal was machen!“

„Wer sind eigentlich unsere Kunden und warum
kaufen die woanders?“

Wir lösen es mit Ihnen auf!



Im Falle der eigenen Betroffenheit sinkt der Intelligenzquotient gegen null.

“

Oliver Straubel

Das kann Ihnen ein Workshop mit externem Blick bringen.

Komplexitätsreduzierung

- Digitalisierung und Transformation greifbar machen: Buzz-Word Bingo auflösen und Startpunkte setzen
- Ungeschönte Aufnahme des IST-Zustands einfach und nachvollziehbar: der erste Schritt die Sache neu anzugehen und anders zu denken
- Probleme auf regelbare SOLL- und ZIEL-Architekturen herunterbrechen

Reproduzierbarkeit

- Marketing- und Vertriebsdaten vereinen, um Kampagnen, Zielgruppen, Vertriebsprozesse etc. zu verbessern
- Wins und Looses reproduzieren
- Daten einfach nutzbar machen
- Mit Struktur zu mehr Erfolg (ROI steigern)

Automation

- Komplexitätsreduzierung und Reproduzierbarkeit schaffen sich stets wiederholende und dabei optimierende Abläufe: Automation
- Learnings aus Daten ziehen und schlussendlich neue Prozessabläufe und Workflows integrieren

Inhalte	Standard	Premium	Extended
Zielgruppen, Content und Kanäle Neues Denken erlauben, Glaubenssätze prüfen, neue Wahrheiten integrieren	✓	✓	✓
Klärung von Need and Why Wir, Kunden, Produkte, Wettbewerb und der Markt	✓	✓	✓
Produkte- und Kunden-Bedürfnisse Wie transportieren wir was wir haben und an wen? Und was haben wir eigentlich?	✓	✓	✓
Methoden zur Analyse, Sichtbarkeit und Umsetzung Datengetriebene Wert-Strom-Optimierung	✓	✓	✓
Tools zur Eigennutzung, Optimierung und Anwendung Durch-Führungs-Techniken	✓	✓	✓
Prozess-Dokumentation und -Optimierung Schritte sichtbar, nachvollziehbar und regelbar gestalten	✓	✓	✓
Durch- und Einführung von Prozessen Die Sache mit dem Was und dem Wie		✓	✓
Digitales Marketing und digitaler Vertrieb Marketing und Vertrieb 4.0 richtig verstehen, planen und nutzen		✓	✓
Rulebreaking im Change-Prozess Psychologische Grundkenntnisse erkennen und erfolgreich einsetzen (selbst und fremd)		✓	✓
Exekutierbares Strategiepapier Fahrplan, Anwendung, Umsetzung			✓
Nachbetreuung** Fachliche Begleitung			✓
	3.500 €*	5.500 €*	9.500 €*

*Preise zzgl. MwSt.; inkl. Reisekosten innerhalb Deutschlands; bis max. 10 Teilnehmer

**bis zu 2 Tage (16 Std), vor Ort oder Remote

Feedback

Slobodanka Tesic

Marketing Mitarbeiter
Schletter Solar GmbH

„Der Tag hat uns erstklassig abgeholt und hat uns gezeigt was digitale Transformation wirklich beutetet. Herausgestochen hat für mich persönlich Oliver Straubel. Die Zeit mit ihm hat nochmal unser ganzes Konzept zusammengefasst und uns überwiegend fasziniert mit dem Kopf nicken lassen.“ „

Florian Wahl

Leitung Vertrieb
SKYLOTEC GmbH

„Oliver und Dominik, speziell Oliver (die Rampensau) hat einen genialen Job gemacht. Trockene Themen so erfrischend, humorvoll aber dennoch absolut kompetent vorzutragen hat mir wirklich sehr gefallen! Reproduzierbarkeit ist nun kein notwendiges Übel mehr sondern ein Wort, welches mich immer wieder an zweit tolle und extrem lehrreiche Tage erinnern wird.
Dominik hat es aufgrund seines jungen Alters bestimmt nicht immer einfach, zumindest bei den „älteren“ Teilnehmern, aber egal, wer es bei Digitalen Themen ernst meint, MUSS auf die Jungen hören (...und vermutlich bei vielen anderen Themen auch).“

Saskia Nembach

Marketingspecialist
FINSTRAL GmbH

„Besten Dank nochmals für den Brain fuck & Mind Shift der letzten Tage.
Finde es extrem wichtig regelmäßig in sich zu investieren und am Puls der Zeit zu bleiben...
Jetzt habe ich endlich Methode, MindSet und Automation verstanden und eine Möglichkeit zu deren Anwendung erhalten.“



Oliver Straubel

Geschäftsführender Gesellschafter

straubel@holism.digital

www.holism.digital

+49 171 60 64 057

Holism GmbH

Ruhrallee 9

44139 Dortmund