



Der Digital Game Plan für Dein Unternehmen

netzstrategen

2021

Was ist der Digital Game Plan?

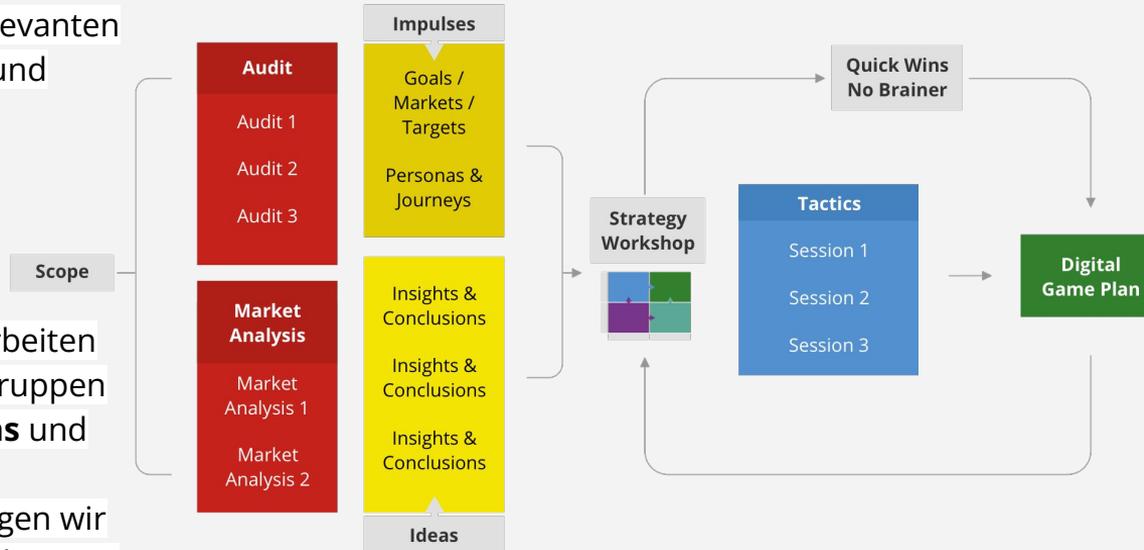
Der Digital Game Plan beschreibt die **Strategie** für die **digitale Welt**. Er enthält **konkrete Maßnahmen**, deren **Priorisierung** und **Verantwortlichkeiten**. Die basieren auf der **Analyse des Status quo** sowie den **Zielen, Zielgruppen** und deren **Customer Journeys**. Alles verpackt in einer umsetzbaren **Roadmap**.

Im Sinne einer handfesten Strategie beschreibt er, was wie und warum zu tun ist - und was nicht.

So entsteht der Digital Game Plan

Zunächst stecken wir mit Dir gemeinsam den **Projektrahmen** ab. Wir analysieren die relevanten digitalen **Märkte** und Deine wichtigsten **Touchpoints**.

In Workshops erarbeiten wir Ziele und Zielgruppen sowie die **Personas** und deren **Journeys**. Anschließend bringen wir diese mit den Ergebnissen der **Audits** und **Marktanalysen** zusammen.



Wir ordnen diese Ergebnisse **vier Kategorien** zu. Während „**No Brainer**“ und „**Quick Wins**“ sofort in die **Umsetzung** starten können, entwickeln wir mit Dir in einzelnen Sessions **Taktiken** für die „**Show Stopper**“ und „**Game Changer**“.

Schließlich führen wir alle Maßnahmen im Digital Game Plan zusammen. Während der Umsetzung dient der Digital Game Plan als **zentrales Steuerungstool**.

So bilden wir Personas

Melanie

Lone Warrior

Relevanz



Alter

25 - 45

Beruf

Freelancer, Consultant

Branche

Medien

Position

Leitend

Unternehmensform

Freelancer, Selbstständig,
Freiberufler

Wohnort (Stadt + 20km)

Egal

Digital Level

Expert

Disziplinen

Social Media, SEO, SEA, E-Mail-Marketing,
Datenanalyse, UX Design, eCommerce,
Trends

News Brands

t3n, W&V, Horizont, OMR Newsletter

Digital Affinität



Geräteverwendung



Kanäle

Xing, LinkedIn, Facebook, Twitter,
Instagram, Newsletter, Slack

Ticket-Besteller

selbst

Preiselastizität

€€€€€

Interessen / Ziele

- Fachlicher Austausch mit Spezialisten
- Trends und Impulse für die eigene Arbeit
- Potentielle Kunden / Geschäftsbeziehungen

Networking Needs

- potentielle Kunden / Geschäftsbeziehungen (Decision Makers und Digital Marketing Specialists)
- Austausch mit anderen Lone Warriors und Digital Marketing Specialists

Erwartungen

- Inhaltliche Tiefe der Vorträge
- Gleichgesinnte finden / Networking
- Trendy, entspannte, kreative Atmosphäre
- Wow- / Kreative-Momente
- Networking Spaces und Slots
- Digitale Begleitung des Event (z.B. Online Tickets, Programm, Location Map, Kalendereintrag, individueller Timetable)

Schmerzpunkte

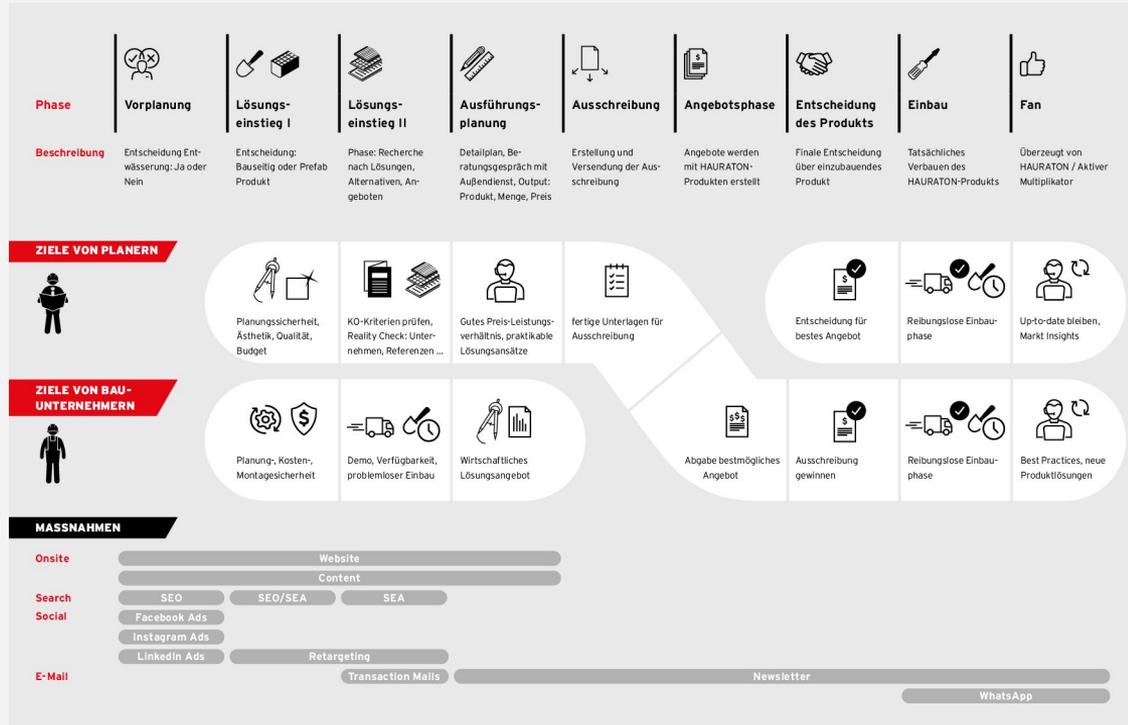
- Keine Learnings (Zeitverschwendung) fehlende fachliche Tiefe
- Keine Zeit zum Networking / Schwierig, passende Gesprächspartner zu finden

Wir identifizieren **Zielgruppen**, die sich besonders für das Produkt oder die Dienstleistung interessieren.

Wir **segmentieren** die Zielgruppen in Personengruppen mit **möglichst gleichen Merkmalen** (basierend auf der Kaufentscheidung und Produktnutzung).

Datenbasiert leiten wir **charakteristische Personas** zur höheren Identifikation mit den Zielgruppen ab.

So planen wir Customer Journeys



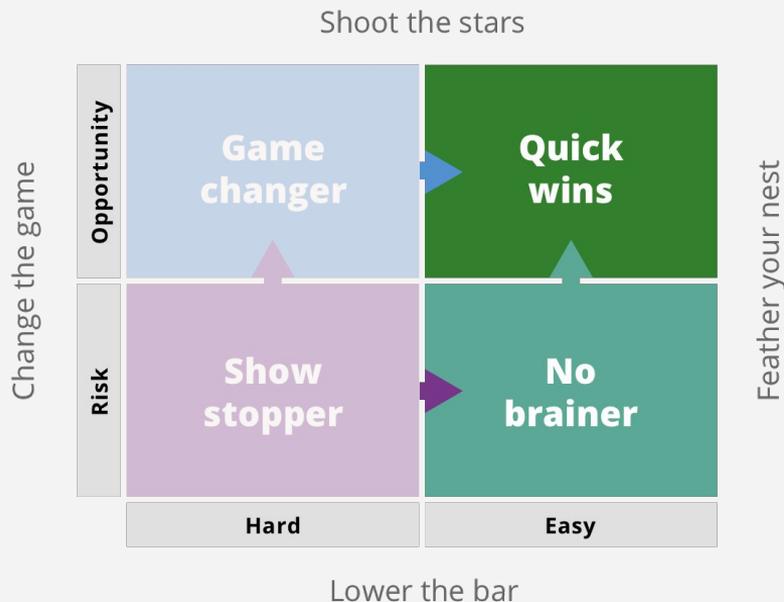
Anschließend versetzen wir uns in jede Persona hinein und planen die **individuelle Customer Journeys**.

Dabei **skizzieren wir die Reise** von einem ersten Bedarfsauslöser **über verschiedene Phasen** bis hin zur Nutzung Deines Produkts oder Deiner Dienstleistung.

Entlang dieser Customer Journey definieren wir **Ziele, Touchpoints, Maßnahmen und konkrete Inhalte**.

So priorisieren wir die Maßnahmen

Bei der Erstellung Deines Digital Game Plans priorisieren wir mögliche digitale Projekte und Maßnahmen anhand von vier Kategorien:



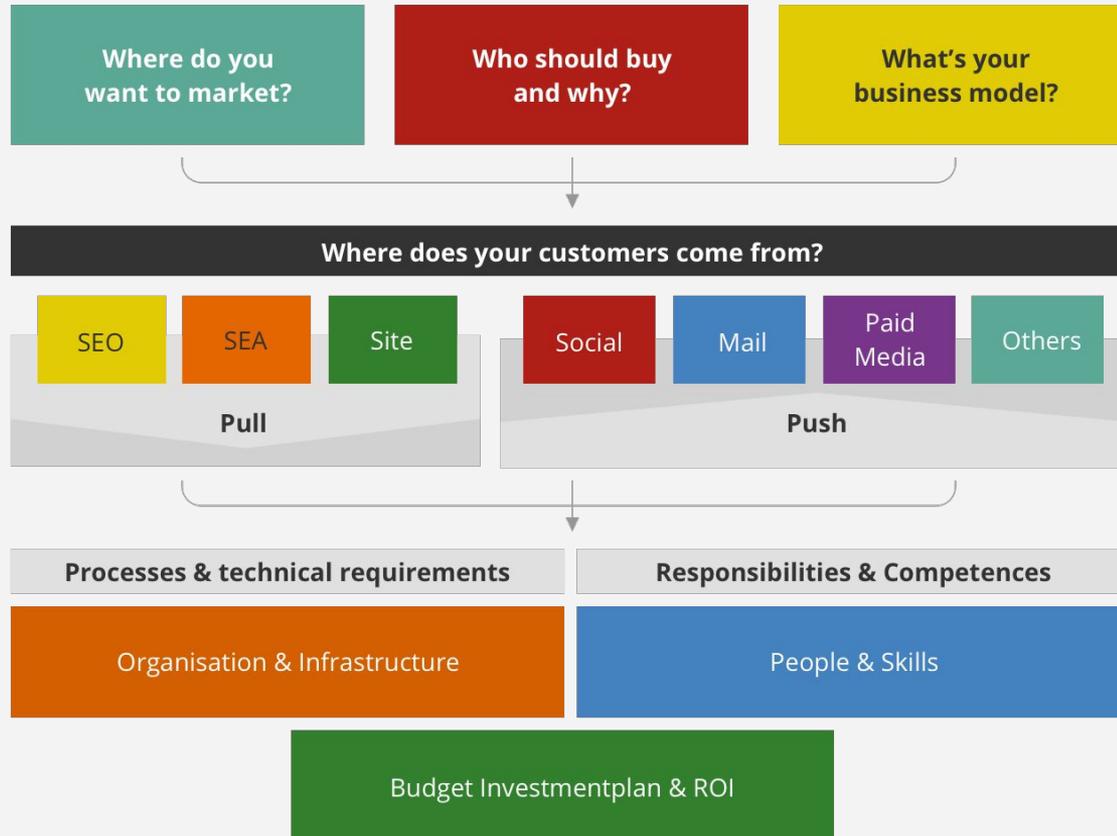
„**No Brainer**“ = geringer Aufwand um Risiko zu verringern (z.B. Tracking optimieren)

„**Show Stopper**“ = hoher Aufwand um Risiko zu vermeiden (z.B. kein DSGVO-konformes Tracking)

„**Game Changer**“ = hoher Aufwand um große Chancen zu ergreifen (z.B. eCommerce aufbauen)

„**Quick Wins**“ = geringer Aufwand um kurzfristige Chancen zu nutzen (z.B. Paid Media Kampagnen optimieren)

Digital Game Plan als Steuerungstool



Der Digital Game Plan stellt den **Überblick und die Koordination** der Maßnahmen sicher.

Er zeigt auf einer Seite von oben nach unten:

1. die **strategischen** Eckpfeiler
2. die Marketing-**Taktiken**
3. die organisatorischen und finanziellen Anforderungen an die **Organisation**

Das bekommst Du mit dem Digital Game Plan

- Aussagekräftige Zahlen zu **Kunden- und Umsatzpotenzialen**
- Priorisierte Liste mit „**Quick Wins**“ und „**No Brainern**“ für **kurzfristige Effekte**
- Detaillierte und **datenbasierte Personas**
- **Schritt-für-Schritt Customer Journeys** für besseres Kund:innenverständnis
- Strukturierte **Marketing- und Mediaplanung**
- Blaupause für Dein **Digital Dream Team**
- **Investitions- und Budgetplan**



Christina D'Illo

-  +49 721 754 042-25
-  christina@netzstrategen.com
-  Alter Schlachthof 47, 76131
Karlsruhe
-  netzstrategen.com
-  facebook.com/netzstrategen
-  instagram.com/netzstrategen
-  [@netzstrategen](https://twitter.com/netzstrategen)
-  xing.com/netzstrategen

Melde Dich gerne bei uns!

Gemeinsam entwickeln wir Deinen Digital Game Plan und setzen ihn mit der Hilfe unserer Komplizen um.

Wir freuen wir uns auf eine partnerschaftliche Zusammenarbeit.