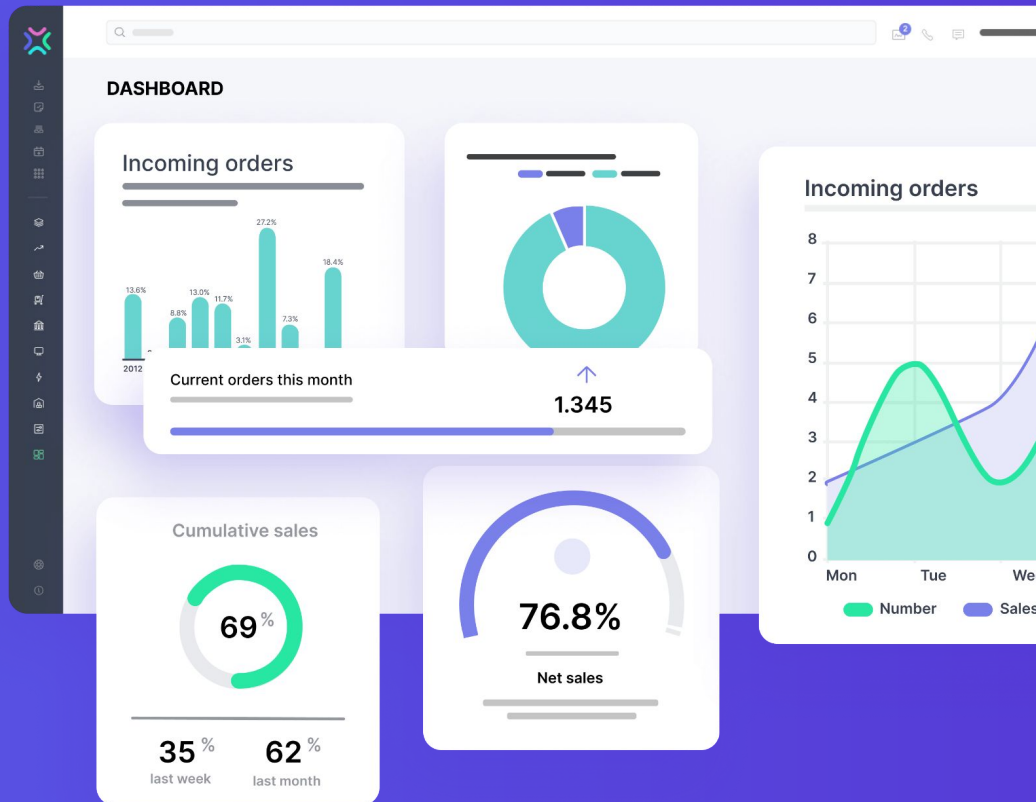


Do things that (don't) scale

Anastasia Albert - Head of Growth Marketing
D3Con, 26.04.2022



- Über 1.500 E-Commerce Startups nutzen Xentral, um Ihre Geschäftsprozesse an einem Ort zu bündeln

FOOD & PRODUCTION



FULFILLMENT



CORPORATES

(using ERP as middleware:)



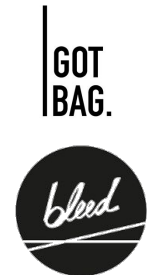
SPORTS & LEISURE



HOME & GARDEN



FASHION





Unsere Herausforderung

Prospects in der richtigen Phase der Buyer Journey im richtigen Kanal mit dem richtigen Inhalt und der richtigen Botschaft zu erreichen und das über mehrere Personas und Verticals.

- › Was für uns nicht mehr funktioniert, ist der typische Lead Generation Ansatz mit White Paper & Co.



- › Und klassische Performance Marketing Kanäle bringen es auch nicht → Qualität von Leads eher mangelhaft



**LAGERVERWALTUNG
SMART, NICHT HART.**

Ohne Excel-Sheets
Dein Business skalieren.

JETZT DEMO SICHERN >

xentral



**MIT XENTRAL WÄRE DAS
NICHT PASSIERT!**

★★★★☆

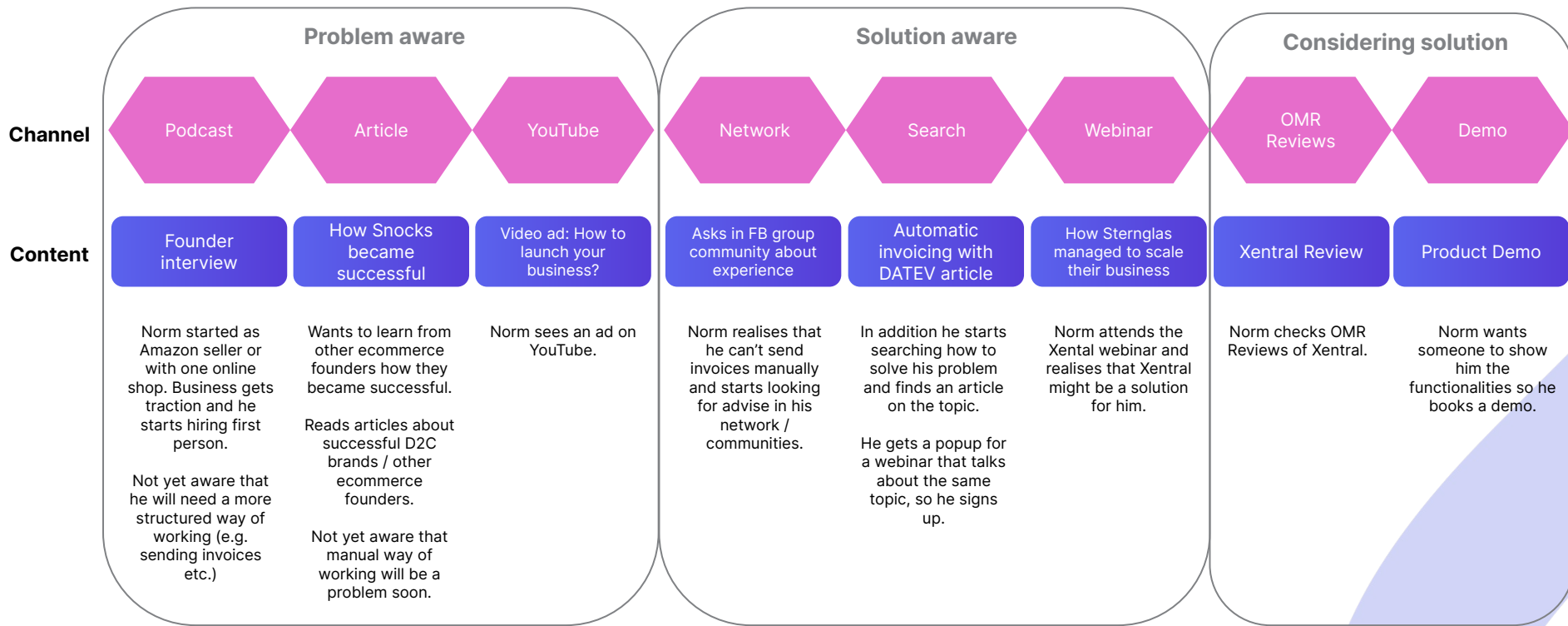
Vorrätige Ware dann auf einmal doch nicht mehr lieferbar

Ich habe extra hier bestellt, da der gewünschte Artikel angeblich Lagernd ist mit einer Lieferzeit von 3-4 Tagen. Leider kam nach 5 Tagen dann die Info, dass der Artikel nicht lieferbar ist. Sorry aber so etwas geht gar nicht!

JETZT KOSTENLOS TESTEN >

xentral

› Denn die Buyer Journey ist komplex - vor allem im B2B Bereich





Unser Ansatz - Do things that (don't) scale

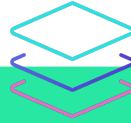
› “Jobs to be done” Inhalte + Experiment - Productise - Scale



Experiment

Long & Short List von Experimenten, die man nie glaubt skalieren zu können.

Priorisierung und Definition der Experimente pro Quartal (inkl. Erfolgsmetriken).



Productise

Was funktioniert wird in ein Marketing Produkt verpackt.

Definition von Prozessen & Ressourcen.



Scale

Das Ganze wird auf Scale ausgerollt.

Definition internes Team + ggf. externe Ressourcen.

Lerninhalte entlang der “Jobs to be done”

› Lerninhalte entlang der “Jobs to be done”

Produkte verkaufen

Job

Produkt
herstellen

Produkt
Verkaufen

Produkt
zustellen

Kunden
managen

Lernen

Wie manage ich
Komponenten?

Auf welchen
Plattformen
verkaufen?

Wie behalte ich den
Überblick über
Orders?

Wie kann ich
Kundenanfragen
schnell beantworten?

Prozesse im Griff haben

Job

Buch-
haltung

Analyse

Automati-
sierung

Team
managen

Lernen

Wie verschicke ich
Rechnungen?

Welche Produkte
verkaufen sich am
besten?

Wie skaliere ich mein
Business?

Wie manage ich

Subject Matter Expertise

Inhouse

Partner

Kunden

Experiment: Beispiel Lokale MeetUps

HIER KOSTENLOS ANMELDEN

Agenda

- 18:00 - Beginn & Small Talk mit der Community
- 18:15 - 1. Pitch: "Founding Story Xentral - Auf der Suche nach einem passenden ERP-System" - **Xentral** Founder Benedikt Sauter
- 18:40 - 2. Pitch: "Alle wichtigen Daten an einem Ort - Klar: The single source of truth for your eCommerce Business" - Klar Co-Founder Maximilian Rast
- 19:05 - 3. Pitch: "Mit Hye von 0 auf 100 - Mit der Erfahrung der Littlelunch Erfolgsstory zum Early Stage Fitnessdrink Startup" - Hye Co-Founder Andre Klan
- 19:40 - Q&A: Tausche dich mit den Experten & der Community aus



Lokales
MeetUp
mit
Partnern

› Experiment: Beispiel Webinare “E-Commerce Champions”

E-COMMERCE CHAMPIONS – BUSINESS TALK

Mittwoch, 11. Mai, 18.30 Uhr

**Unerwartet schnelles Wachstum:
alle Learnings, die dir weiterhelfen
– von Apfelband und Xentral**


Benedikt Sauter
Founder & CEO


Nathanael Ziegler
Founder & CEO

 **xentral**

 **apfelband**

Founder to founder

Experiment: Beispiel Community / Influencer



Michael Atug- Digital Rockstar

Facebook Group
Newsletter
Multichannel Day
Content Erstellung
Virtuelles Event



Frank Thelen - Business Angel

LinkedIn
Content Erstellung
Paid Social Ads
OMR Masterclass
Referrals

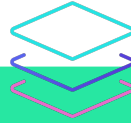
› “Jobs to be done” Inhalte + Experiment - Productise - Scale



Experiment

Long & Short List von Experimenten, die man nie glaubt skalieren zu können.

Priorisierung und Definition der Experimente pro Quartal (inkl. Erfolgsmetriken).



Productise

Was funktioniert wird in ein Marketing Produkt verpackt.

Definition von Prozessen & Ressourcen.



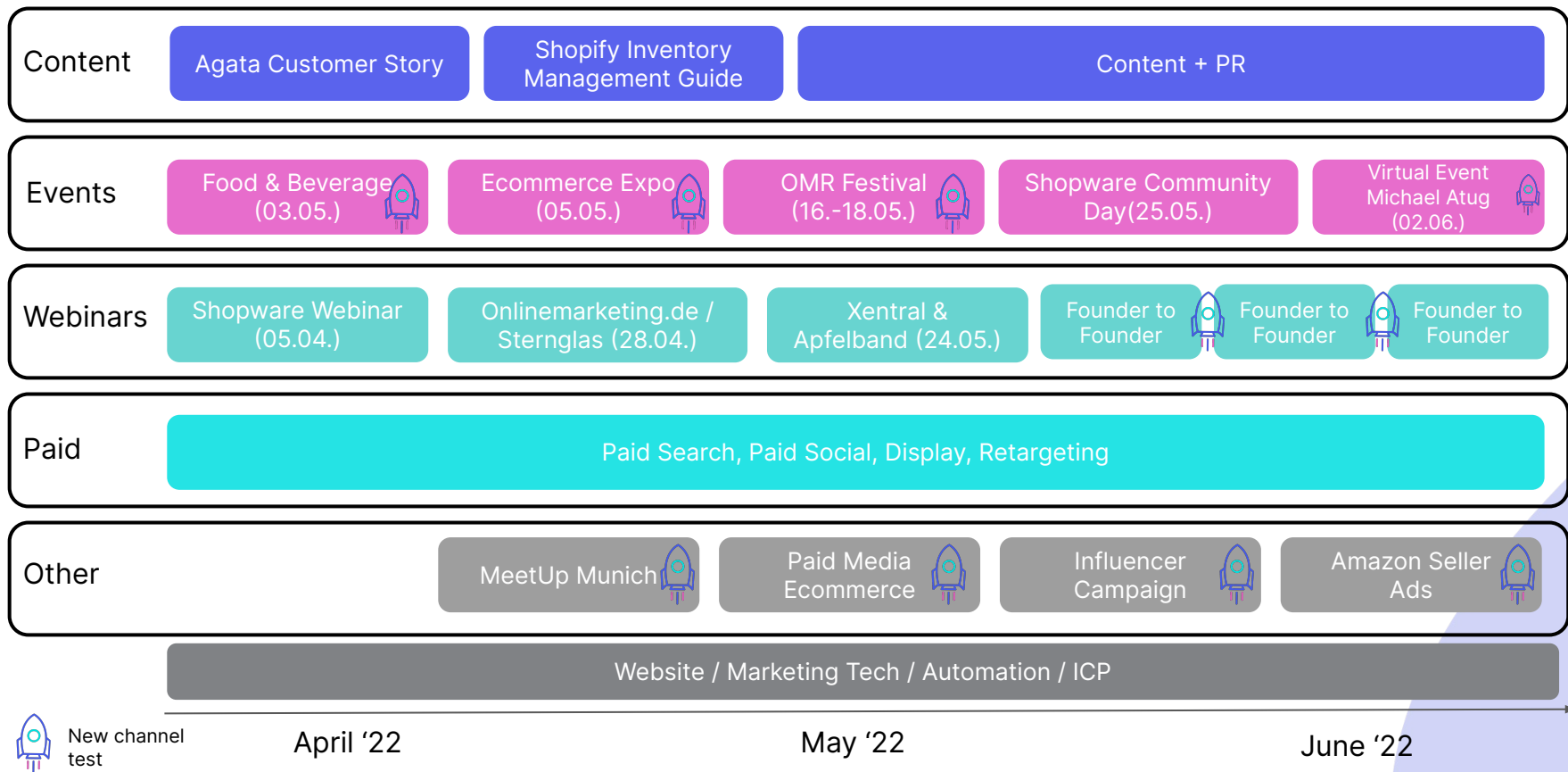
Scale

Das Ganze wird auf Scale ausgerollt.

Definition internes Team + ggf. externe Ressourcen.

Lerninhalte entlang der “Jobs to be done”

Wir fahren eine Vielzahl von Experimenten jedes Quartal



Teamstruktur & Externe Ressourcen

External resources

Mktg & Comms

Product & Comms

Product Marketing

Octopus

Content Marketing

Inara schreibt

Markop

Freelancer

Design & Video

Bannerbüro

Immervideo

Freelancer

PR & AR

Maisberger

Growth Mktg

Digital

Upraw Media (SEA)

Yoyaba (Paid Social)

Partner Marketing

Events

Webinare

Mktg Operations

Analytics

MarTech Stack

Marketing Automation

Operations



Unternehmenserfolg wird davon abhängen
wie schnell man experimentieren und
funktionierende Strategien ausrollen kann.



Anastasia Albert
Head of Growth Marketing



Xentral ERP Software GmbH
Fuggerstraße 11
86150 Augsburg

www.xentral.com

E-Mail: anastasia.albert@xentral.com

