

Pr

Speedinvest
Pirates

CMO as a Service

Ein Modell für ein neues Paradigma

Graz, 05.12.2019



1. Vorstellung
2. Die Realitäten und Probleme des Startup-Alltags
3. Lösungsansätze: Klassisches Agenturgeschäft vs CMOaaS
4. Beispiele aus der Praxis
5. Mit wem arbeiten wir und wie?



David Muhr

**Growth Marketing Spezialist bei
Speedinvest Pirates**

Davor

- Cadrage App
- Werbebranche bei Vice/Virtue

[linkedin.com/in/david-muhr-a28b9720/](https://www.linkedin.com/in/david-muhr-a28b9720/)

david.muhr@speedinvest-pirates.com



Wer wir sind

Speedinvest Pirates ist der **Growth Marketing Arm** von Speedinvest, einem von Europas führenden Venture Capital (Risikokapital) Fonds. Wir bieten Marketing Expertise und operatives Know-how die essenziell für erfolgreiche **Startups und Unternehmen** sind.

Der Mythos Startups



Die Realitäten und Probleme des Startup-Alltags

Hoher Innovationsgrad

- Gründer betreten mit ihren Lösungen oft auf Neuland
- Erfordert viel Erklärungsbedarf und stößt oft auf Misstrauen

Flexibilität und Ambiguität

- Entwicklung von Produkten erfordert viel Flexibilität
- Innovation erfordert das Treffen von Entscheidungen bei Unsicherheit

Rasanten Wachstum

- Sowohl Bedarf als auch Potenzial enorm
- Erzeugt viel Druck auf alle Beteiligten

Mangel

- Ressourcen (Zeit, Geld, Mitarbeiter)
- Know-How außerhalb der Kernkompetenz (Marketing, Sales)
- Problem bei Umsetzung

Unterschiede der Startup Ökosysteme

US Narrativ

Neue Welt, Neuland, wilder
Westen

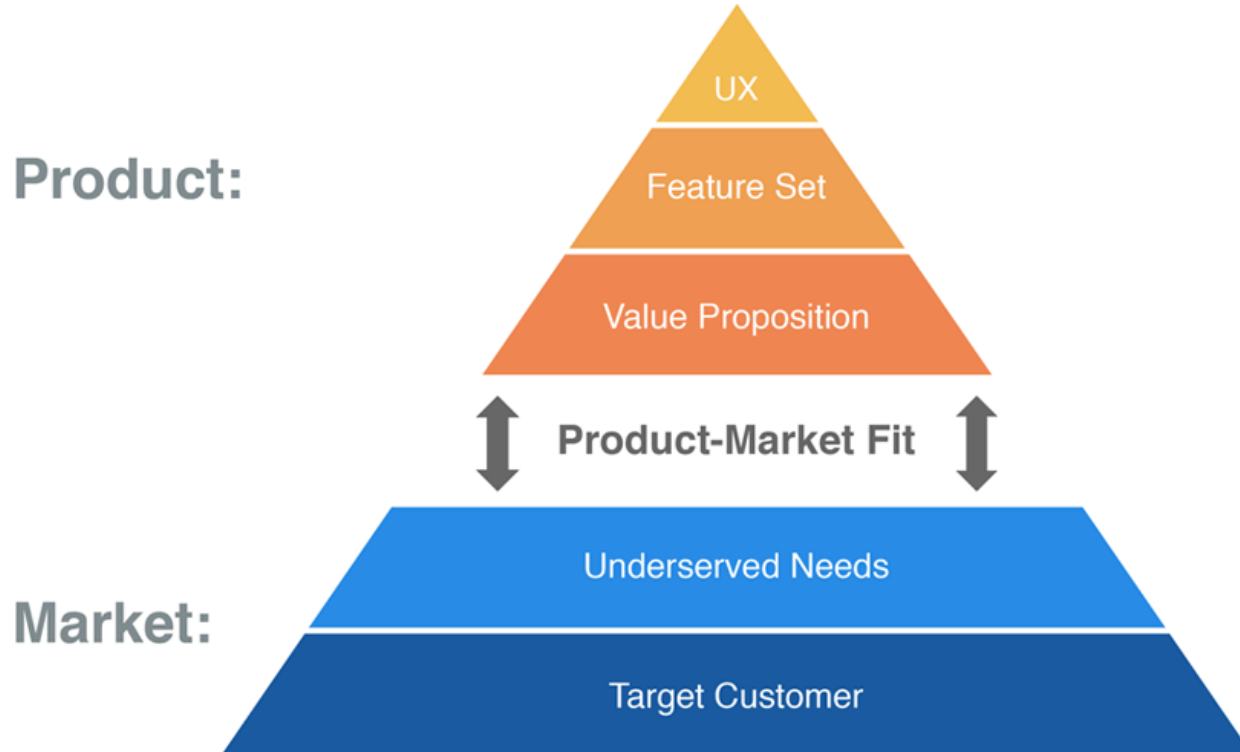
Marktzentrisch

Europäisches Narrativ

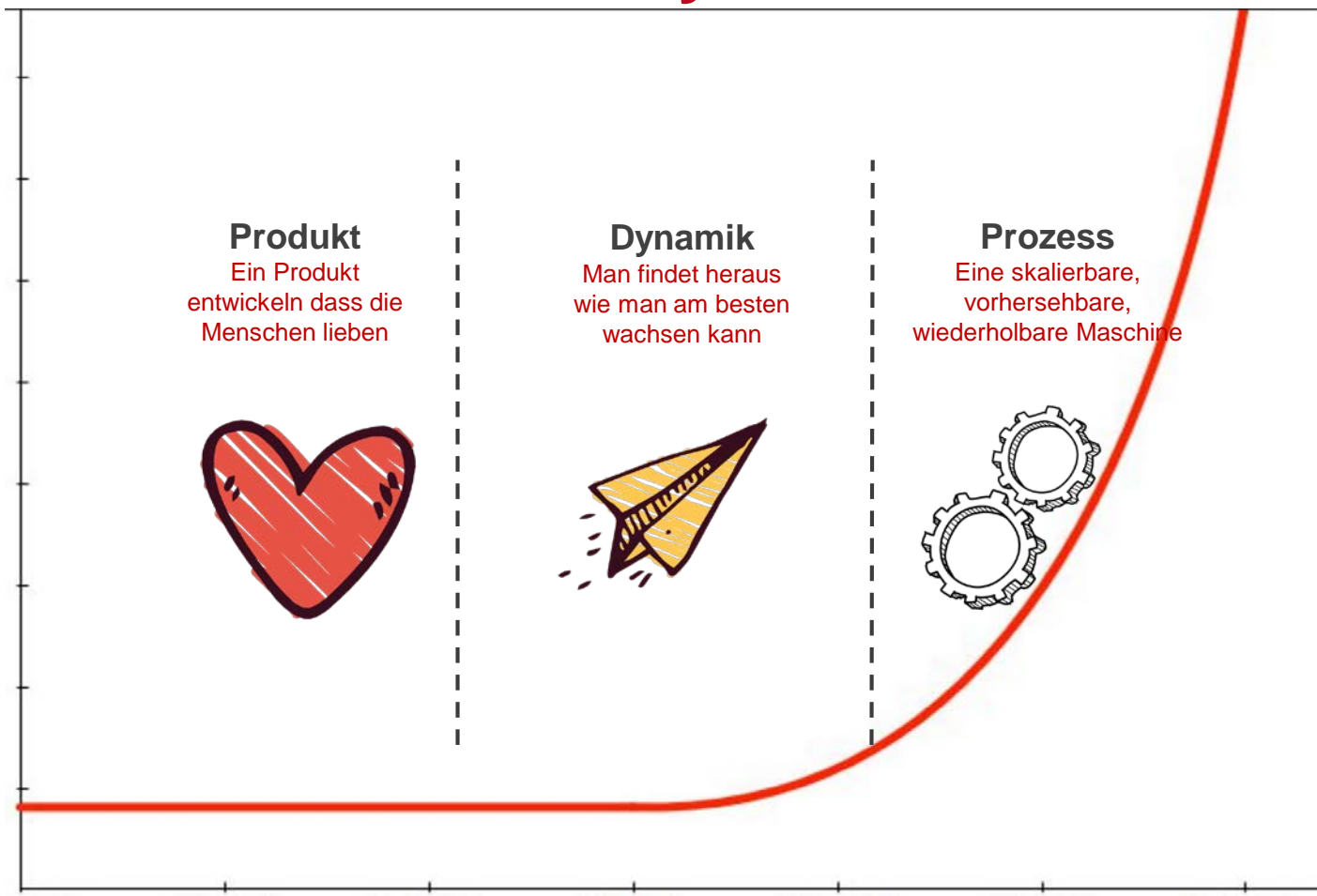
Ingenieurwesen, Schöpfung,
Handwerkskunst

Produktzentrisch

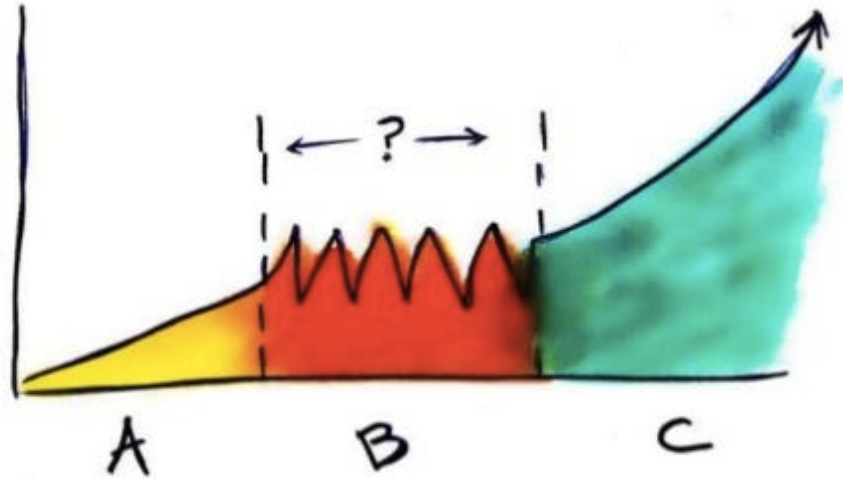
Vom Product-Founder Fit zum Product-Market Fit



Der Traum vom "Hockeystick" Wachstum



Die traurige
Realität des
Traumes vom
„Hockeystick“
Growth



Der traditionelle Ansatz

Klassische Agentur

- Cash-basiertes Geschäftsmodell mit hohen Fixkosten
- Anwendung bewährter Konzepte
- Oft keine Erfahrung mit Startups und mangelnde Expertise für spezifische Probleme
- Langsame und langwierige Prozesse
- Ziel: Abhängigkeit und Vendor Lock-in des Geschäftspartners

Unsere Lösung

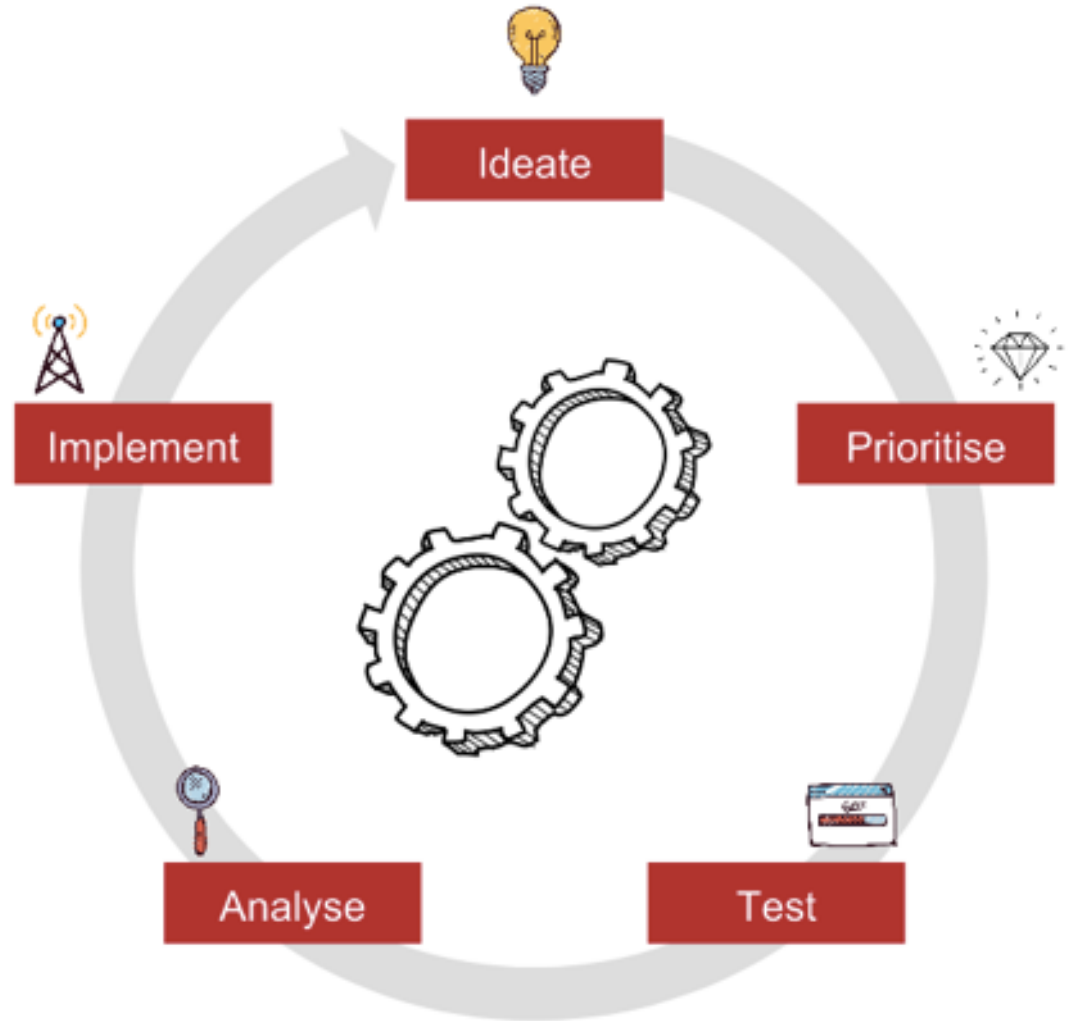
Chief Marketing Officer as a Service

Eine oder mehrere Personen agieren als flexible Marketingverantwortliche, die autonom Entscheidungen treffen können und diese dann auch umsetzen.

- Anteils- und / oder Cash-basiertes Geschäftsmodell mit hohen variable Kosten (Partnernetzwerk)
- Anwendung neuer Konzepte und Experimentierfreudigkeit
- Expertise in der Arbeit mit Startups und spezifisch auf deren Bedürfnisse zugeschnitten
- Schnelle, iterative Prozesse
- Ziel: Zukünftige Autonomie des Geschäftspartners durch Wissenstransfer

Growth Marketing

- Ein Prozess von Marketing- / Geschäftsexperimenten
- Basierend auf Datenanalyse
- Nutzung verschiedener Kanäle
- Basierend auf den Zielen und Bedürfnissen des Unternehmens
- Nicht nur Akquise, sondern gesamtes WACHSTUM - AARRR Framework und alle 4Ps (Promotion, Price, Product, Place)



Tripmakery

Conversion Rate Optimisierung

Problemstellung

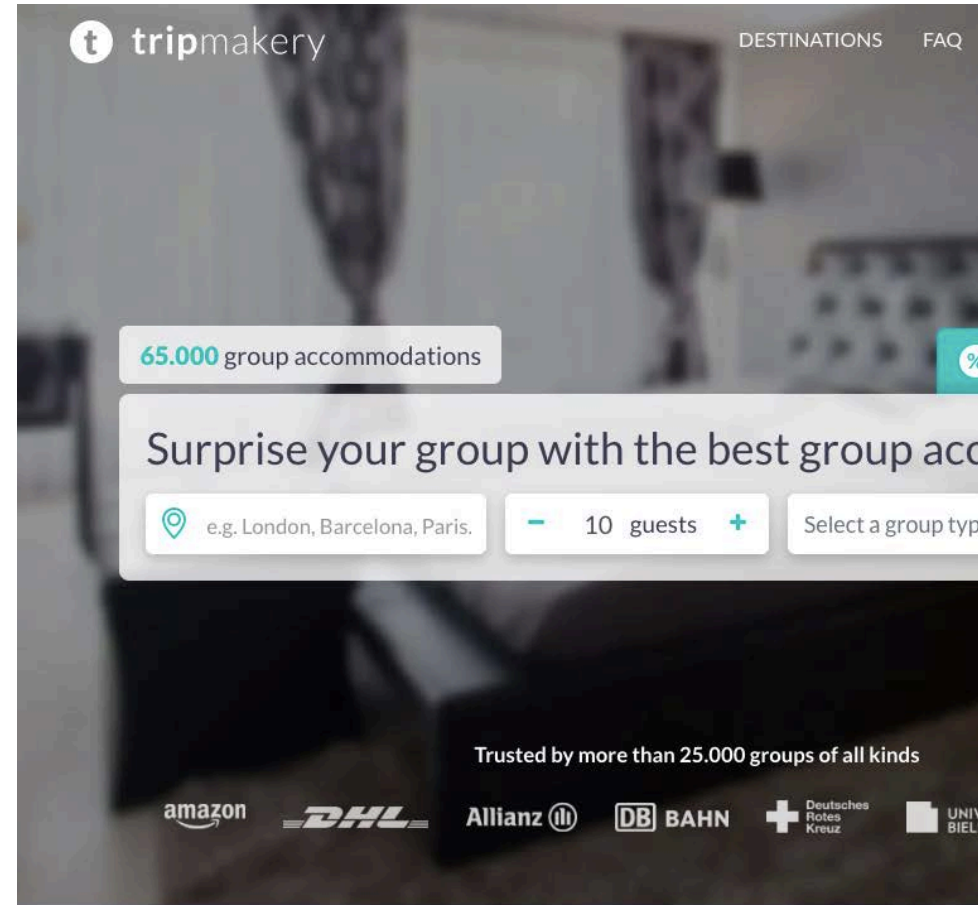
- Zu wenig Buchung von den Besuchern auf der Seite

Lösung

- Implementierung des growth frameworks und von growth meetings
- Überarbeitung des Buchungsprozesses und Reduktion der Schritte

Ergebnis

- Verbesserung der Conversion rate um 150% über den Projektzeitraum
- Fortführung der growth meetings nach Abschluss der Zusammenarbeit mit uns



Storyclash

Positionierung und Vertriebsprozesse

Problemstellung

- Kleine Kundenbasis die vorwiegend aus Medienunternehmen besteht
- Ineffizienter Vertriebsprozess

Lösung

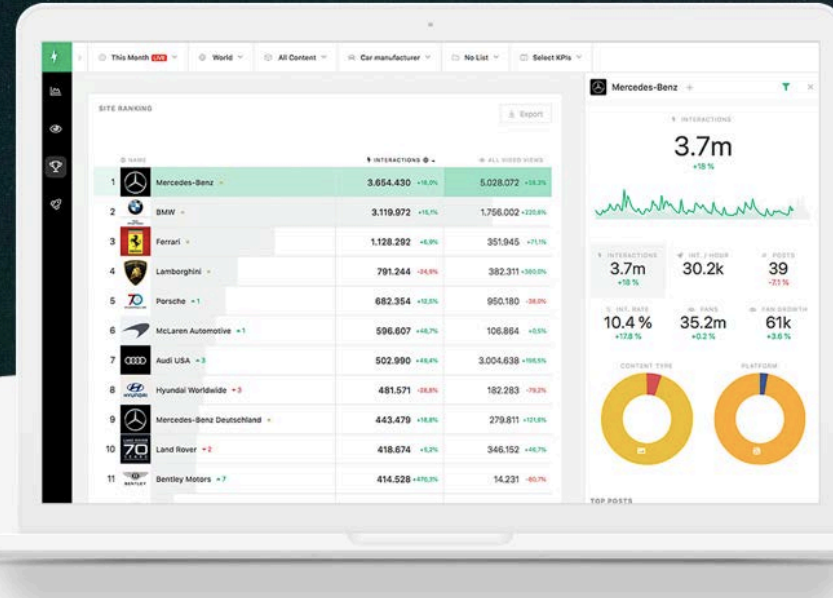
- Neudefinition der USP des Produkts für Agenturen und Unternehmen
- Entwicklung von Personas für Zielmärkte und Neugestaltung von Verkaufsmaterial.
- +10 gemeinsame Verkaufsgespräche mit Besprechungen und Lernanalysen

Ergebnis

- Steigerung des monatlichen Umsatzes 2018 um 70%

SOCIAL MEDIA MONITORING MADE SIMPLE.

All platforms. All channels. One view.



Problemstellung

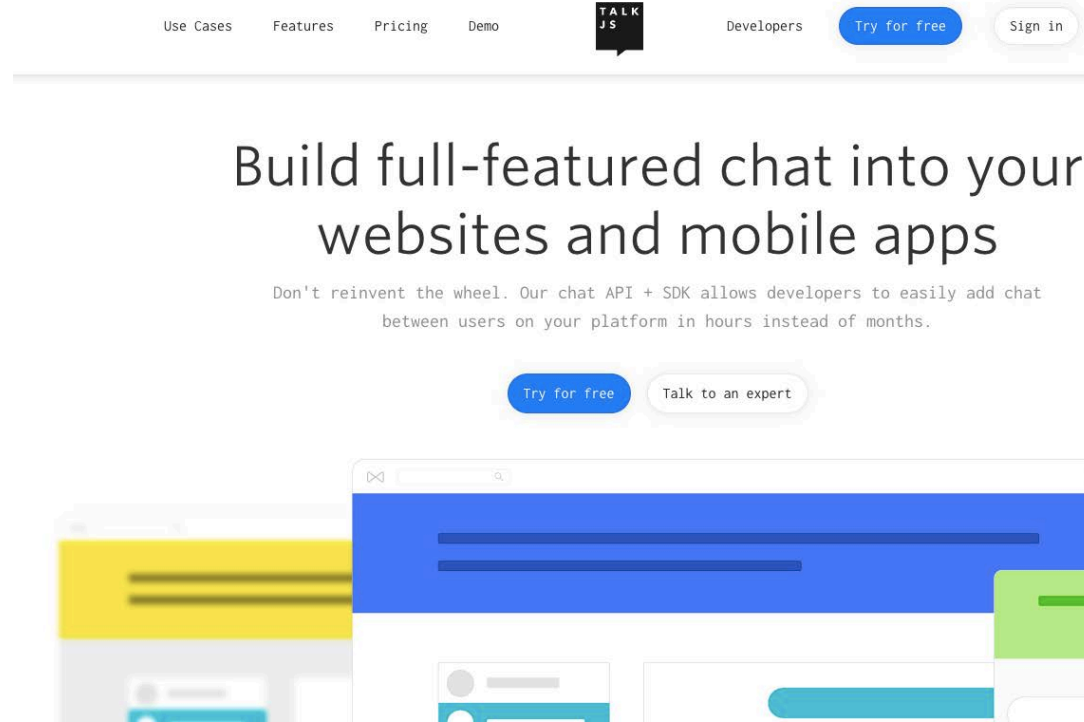
- Lead-Generierung
- Lange manuelle Salesprozesse

Lösung

- Genaue Skizzierung der customer journey und Entwicklung eines Plans, wie man die Kunden bespielen kann
- Anwendung von Tools (Duxsoup, Hubspot) um diesen Prozess zu automatisieren

Ergebnis

- Vervierfachung der Meetings



Mit wem arbeiten wir zusammen

Startups aus dem Speedinvest Portfolio

Grund mit uns zu arbeiten:

- Bedarf an Marketingexpertise die auf die Bedürfnisse von Startups zugeschnitten ist
- Kann als Teil des Investment vereinbart werden

Unser Angebot:

- CMOaaS für Anteile oder Cash
- Workshops (Pricing, Branding usw)
- Beratung
- Events

Externe Startups

Grund mit uns zu arbeiten:

- Bedarf an Marketingexpertise die auf die Bedürfnisse von Startups zugeschnitten ist
- Speedinvest Netzwerk

Unser Angebot:

- CMOaaS für Cash
- Workshops (Pricing, Branding usw)
- Beratung
- Netzwerk

„Traditionelle“ Unternehmen

Grund mit uns zu arbeiten:

- Bedarf an frischen Ideen und innovativen Konzepten aus dem Startupumfeld
- Aufbau und Beratung von internen Innovationsabteilungen

Unser Angebot:

- CMOaaS für Cash
- Digitale Innovationsprojekte
- Growth Team Setup
- Workshops
- Beratung

Wie arbeiten wir?

Gemeinsames Kennenlernen via Call oder persönlich



Externe Analyse (Web und -Kommunikationsauftritt, Zahlen, Datenanalyse)



Workshop zur Analyse der Ergebnisse und Abgleich der internen mit der externen Sicht
-> Gemeinsame Problemdefinition



Angebot

Get in touch !



<https://www.speedinvest-pirates.com/>



david.muhr@speedinvest-pirates.com



[linkedin.com/in/david-muhr-a28b9720/](https://www.linkedin.com/in/david-muhr-a28b9720/)