

# Revolutionizing traditional Business Models

How to unlock the new Potential of D2C  
with Composable Business Strategies

# Eure Hosts der Masterclass



Ulf Dresen



Linda Hoffmann

**Kontext**

**VUCA\***

**\*volatility, uncertainty, complexity, ambiguity**

**Tool-Set**

**Composable Business (Strategien)**



Composable Business Strategie, um in VUCA handlungsfähig und erfolgreich zu sein. Anstatt zu versuchen Schritt zu halten, geht es darum selbst wieder den Takt vorzugeben.

**Challenge**

**D2C (+ Commerce)**



D2C als Strategie, um wieder Owner der Kundenbeziehung zu werden sowie der eigenen Daten und Insights.

**Application**

**Erfolgreiche Projekte**

**Beispiele & Best Practices**

# Mindset Shift



Denkverbot für "Geht nicht".

Stattdessen: "Wie können wir ... erreichen?"

Sehr früh fokussiert und iterativ aktiv werden.

# Composable Business



Im Kern: Flexibilität und Wendigkeit.

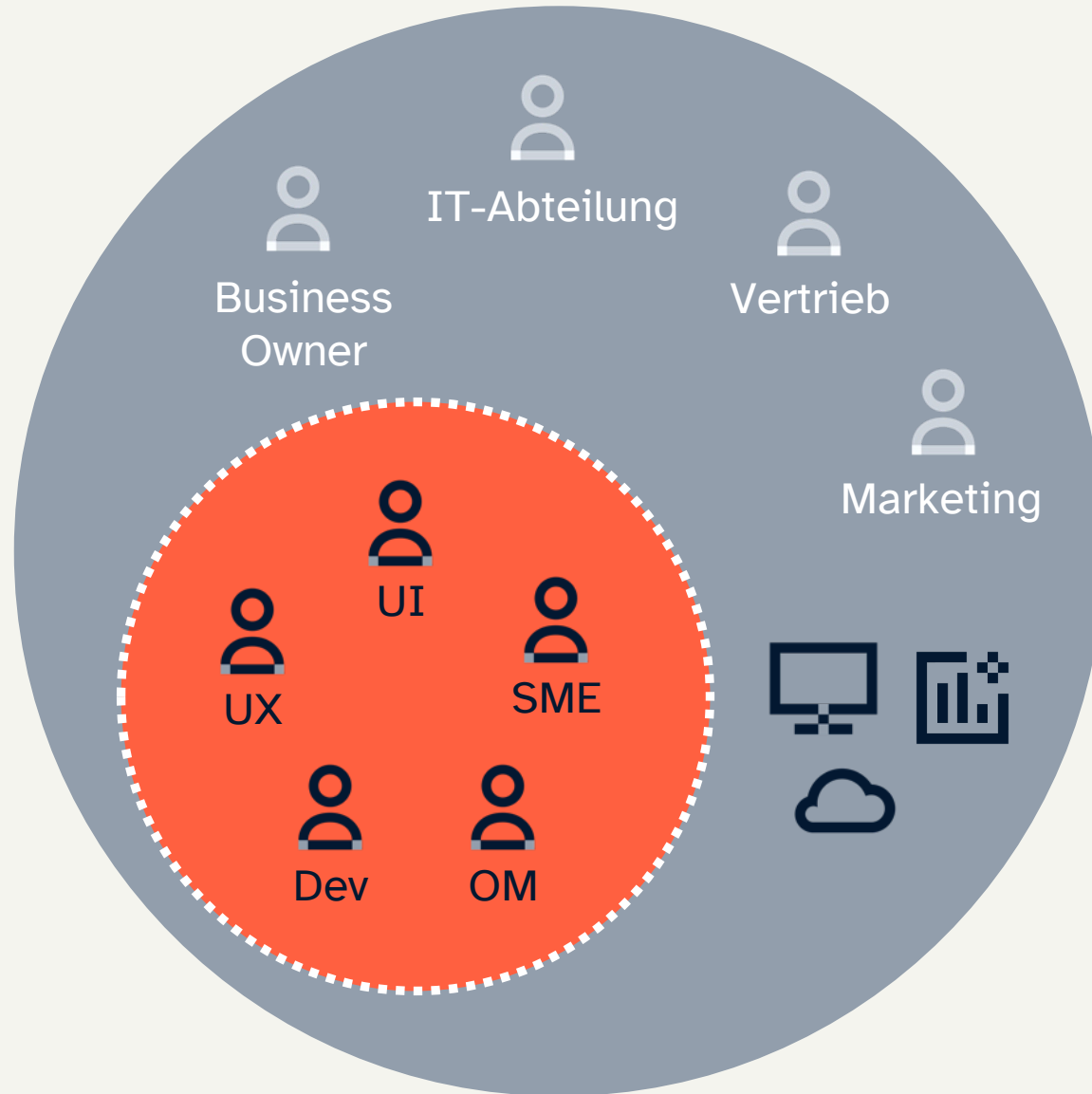
Autonomie erlauben, im gesetzten Rahmen.

Konkrete Herausforderung angehen.

# Composable Business



# Fusion Team



# Composable Web: SAAS NoCode/LowCode

Technologie

Organisation

(Neu-)Geschäft

Design +  
Prototyping



Digital  
Workplace



CMS +  
Commerce



Kundenansprache  
Marketing + Leads  
+ Analytics



Automation  
Business-Logik



# mydear\_

- MVP in der Küchenbranche
- Zielmarkt: Berlin
- Kundengewinnungs-Mechanismus (Funnel/OM), Produktberatung

# The Upgreat

- Testmarkt: Deutschland
- Zielgruppe abgesteckte
- Ansatz: MVP-Produktentwurf (Küche) und MVP Funnel für Traffic-Gewinnung sowie Abo-Abschlüsse



# Miele X



- Aufbau Webseite, Daten- und Kundengewinnungs-Mechanismus (Funnel/OM)
- Integration von Datengewinnung/Analytics in Miele Produkte (u.a. Smart Home)

# Hettich India



- Fokus auf einen bisher noch unbesetzten Markt
- Aufbau eigener Beratung, Küchenplanung und Onlineshop
- Klares Testfeld für die Marke Hettich

# Und nun zum (Neu-)Geschäft



# Warum D2C? Und warum jetzt?

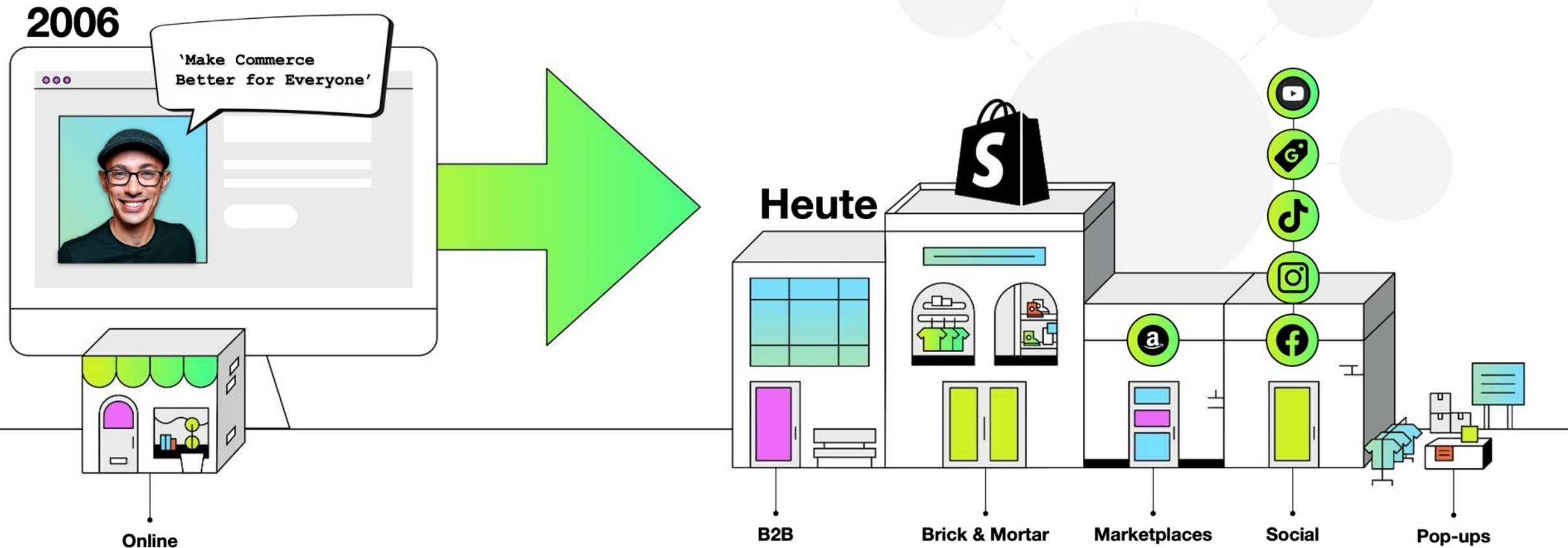
Technologie

Organisation

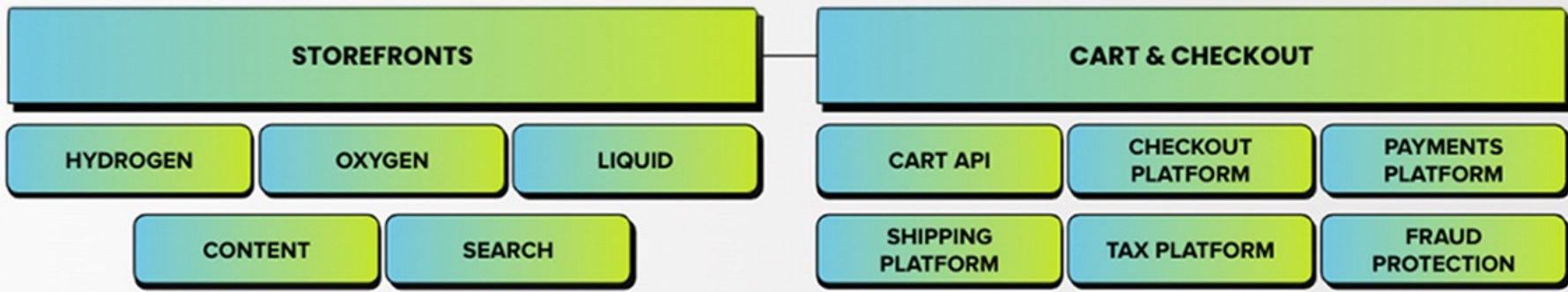
(Neu-)Geschäft

Dimension	Traditionell	Digital
Reichweite	Begrenzt	Unbegrenzt
Personalisierung	Massenmarkt	Personalisiert
Kundenbindung	Elementar	Erweitert

Wir haben online angefangen und eine **Commerce Platform** aufgebaut, die Unternehmen hilft, überall dort zu verkaufen, wo ihre Kunden sind...



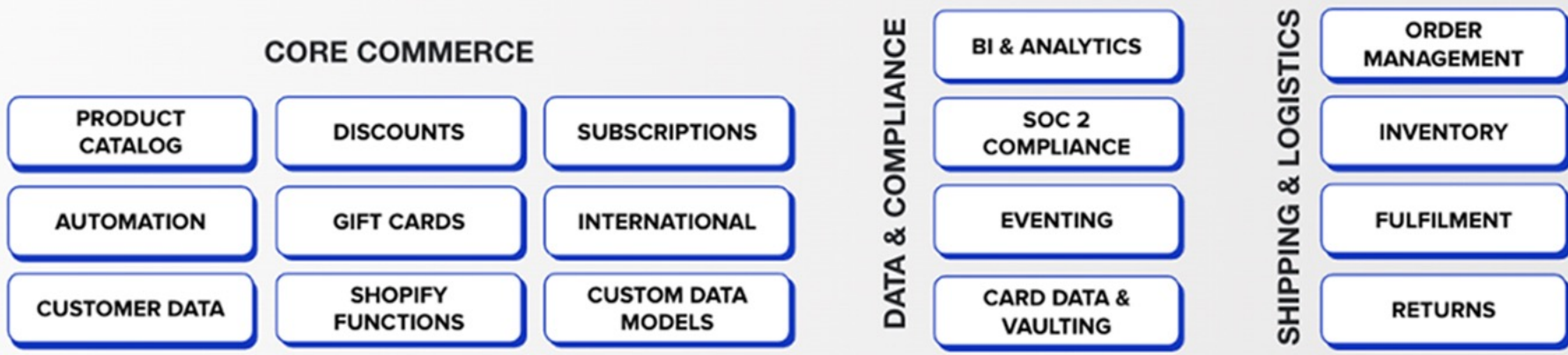
Frontend



APIs



Backend



Omnichannel Extensions



Ecosystem



## Erkenntnisse über den Kunden

Erkenntnisse und Innovationsmotor

Plattform zur Kontrolle des Benutzererlebnisses



## Vertriebskanal

Omnichannel-Marketing- und Vertriebsplattform

Umsatzmotor

# Rotkäppchen- Mumm



ROTKÄPPCHEN-MUMM

**Tipp:** Nutzt die performanten Tools, die es gibt und fokussiert euch auf eure Marke und deren Zukunft! Nehmt das gesamte Team mit!

# Anita Hass



**ANITA HASS**

**Tipp:** Haltet die Stammdaten in Ordnung, bleibt beim Standard (!) und fokussiert euch auf Emotionalisierung & Team

Start



Ziel

# Think composable.

# Create new business.

- Legt den Schalter im Kopf um: Für Composable Thinking. Etabliert Versuchsräume, arbeitet Hypothesen-getrieben und iterativ!
- Nicht das Rad neu erfinden: Versteht Technologie als weitere Experten für eure Herausforderungen und zur Unterstützung eures Teams.
- Fokussiert euch radikal auf Kunden/Endkunden/Nutzer+Innen und stellt diese in den Mittelpunkt eurer Exploration. So entwickelt ihr Mehrwerte für eure Kunden und lernt von Ihnen.





Vielen Dank

# Kaffee + Treffen in der u+i Lounge

**Copyright © 2023**

u+i interact GmbH

Karl-Eilers-Str. 13

33602 Bielefeld

**Alle Rechte vorbehalten**

Es handelt sich bei dieser Ausführung um eine Ihnen anvertraute Vorlage. Eine unbefugte Verwertung oder Mitteilung an Dritte ist gemäß §18 UWG unzulässig. Die konzeptionellen Inhalte dieser Ausführung bilden als urheberrechtlich geschützte und/oder titelschutzfähige Leistungen geistiges Eigentum von u+i interact und dürfen – sofern nicht anderweitig vertraglich gestattet – nur in Zusammenarbeit mit u+i interact realisiert werden.