



Savoir
Consulting



Unsere Vision



In the world of digital transformation and advertising, we are the architects of change, building bridges between traditional methods and the digital future.

Our expertise turns business aspirations into digital realities, crafting a path to unparalleled success. Together, we transform challenges into digital masterpieces, painting a future where innovation meets execution.



Ihre Partner



Luca Limburg
Founding Partner



Joschka Miessen
Founding Partner



2

Consultants

3+

Media buyer

5+

Programmierer

10+

Designer

Was uns ausmacht

Wir bieten Ihnen verschiedene Qualitäten und Fähigkeiten



Boutique-Beratung

Schnell und hohe Prioritäten, dadurch dass wir unseren gesamten Fokus auf Ihre Projekte legen



Kreativität und Innovation

Wir denken für Sie außerhalb der Box und bringen neue kreative Ideen mit ein, die Ihre Zielgruppe ansprechen



Expertise

Unsere Expertise streckt sich über die Bereiche digitales Wachstum und Transformation mit über 5+ Jahren Berufserfahrung im Bereich Customer Journey & Omnichannel Management (Grünenthal, Pharmaindustrie) und Operational Excellence (Metsä Tissue, Papierherstellung)



Hoch ambitioniert

Wir sind leidenschaftlich engagiert, für Sie herausragende Ergebnisse zu erzielen und Ihre ambitioniertesten Ziele zu übertreffen

Unsere Expertise

Bereiche, in denen wir unseren Kunden geholfen haben



Marktforschung & Strategie

Wir unterstützen bei der Ausarbeitung/Bewertung von Businessplänen, Durchführung verschiedener Geschäfts- und Marktanalysen



Digitales Marketing

Wir helfen unseren Kunden, ihre Marketingstrategie und -abläufe grundlegend zu ändern, um ihr Wachstum durch digitale Vorteile zu fördern.



ROI Advertising

Wir helfen Ihrem Marketingteam, einen außergewöhnlichen Return on Investment zu erzielen.



Digitale Problemlösung

Wir helfen unseren Kunden bei der Bewältigung verschiedener Herausforderungen im digitalen Bereich und machen sie fit für die digitale Zukunft.

Unsere Kunden



Und mehr...

Case-Studies

Welche Projekte haben
wir bisher umgesetzt?





Problem: Abbott stand vor der Herausforderung, die Kundenbindung zu verbessern und die Patientenreise zu optimieren. Die bestehenden Maßnahmen im Customer Relationship Management boten Raum für Verbesserungen, insbesondere in der Kundenkommunikation und -bindung.

Lösung: Wir entwickelten in Zusammenarbeit mit dem E-Commerce-Team innovative Strategien zur Optimierung des Customer Relationship Managements und verbesserten die Patientenreise. Zudem unterstützten wir das User Experience-Team bei der Implementierung einer Database Retention Marketing-Strategie zur Stärkung der Kundenkommunikation und -bindung.



Problem: Das Team von BesserRasen stand vor der Herausforderung, ihre Marktpräsenz auszubauen und zu beweisen, dass ihr Geschäftsmodell nicht nur skalierbar ist, sondern auch durch nachhaltiges Wachstum und effizientes Kostenmanagement überzeugen kann, um sich weiterhin erfolgreich Finanzierungsrunden zu sichern.

Lösung: Mit den von uns entwickelten Kampagnen gelang es uns, nachhaltig Leads zu generieren und einen überdurchschnittlichen ROI von 18,5 zu erzielen. Dank eines entwickelten Machine-Learning-Konzepts konnten wir zudem ihre Zielgruppe präzise identifizieren, skalieren und gezielt ansprechen. Darüber hinaus unterstützten wir sie umfassend in Bereichen wie der Optimierung des Conversion Funnel und der Customer Journey.

C/O

Problem: C/O Lauscher, ein Projektmanagement-Unternehmen aus Aachen, benötigte externe Expertise zur Unterstützung bei der digitalen Transformation und zur Bewältigung komplexer digitaler Fragestellungen in verschiedenen Projekten.

Lösung: Als externe digitale Berater bieten wir umfassende Unterstützung in verschiedenen Projekten. Unser Team steht C/O Lauscher bei diversen Fragestellungen rund um die digitale Transformation zur Seite und liefert maßgeschneiderte Lösungen, um die Herausforderungen des digitalen Wandels zu meistern.



Problem: Gasber dbc, ein spezialisiertes Beratungsunternehmen für Vertrieboptimierung und Data Analytics, stand vor der Herausforderung, ihr Marktumfeld in der digitalen Landschaft besser zu verstehen und ihren digitalen Auftritt zu optimieren.

Lösung: Wir führten maßgeschneiderte Marktforschung durch, um eine umfassende Analyse des aktuellen Marktumfelds von Gasber dbc zu liefern. Zusätzlich unterstützten wir das Unternehmen entscheidend bei der Entwicklung und Umsetzung ihres digitalen Auftritts, um ihre Position im digitalen Markt zu stärken.



Problem: Cube-Farm, ein innovatives Aquaponic-Start-up, das einen Nischenmarkt bedient, benötigte Unterstützung bei der strategischen Marktausrichtung und der Verstärkung ihrer Position im Markt.

Lösung: Wir unterstützen Cube-Farm bei der Entwicklung eines fundierten Businessplan, der Cube-Farm half, ihre Marktstrategie zu verfeinern und ihre Position im Markt zu stärken. Darüber hinaus unterstützten wir das Unternehmen aktiv bei der Suche nach neuen Investoren, um die notwendigen Ressourcen zu sichern und ihre Wettbewerbsfähigkeit weiter auszubauen.



Problem: Eine regional führende Steuerberaterkanzlei sah sich mit der Herausforderung konfrontiert, ihren digitalen Auftritt zu modernisieren und ihre Attraktivität für potenzielle neue Talente zu steigern.

Lösung: Wir unterstützten die Kanzlei bei der Neuausrichtung ihres digitalen Auftritts, einschließlich der Optimierung ihrer Karriereseite gemäß den neuesten Branchenstandards. Darüber hinaus entwickelten wir eine gezielte Strategie zur Gewinnung neuer Talente durch den strategischen Einsatz digitaler Kanäle.

User Journey Optimierung

Sprint Konzeption

990 €/einmalig

Zzgl. keiner Gebühr

- ★ Analyse und Recherche aktueller Markttrends und Wettbewerbssituation
- ★ Entwicklung Targetingansatz
- ★ Entwicklung Digitalisierungsstrategie
- ★ Journey Leadentwicklung

Advertising

auf Anfrage/Monat

Zzgl. Set-up-Gebühr

- ★ Erstellung, Einrichtung und Testing der Kampagne
- ★ Kampagnenoptimierung und Betreuung
- ★ Erstellung von monatlichem Advertising Performance Report
- ★ Monitoring des Kampagnen-Engagements

All-in-One

Auf Anfrage/Monat

Zzgl. Set-up-Gebühr

- ★ Erstellung, Einrichtung und Testing der Kampagne
- ★ Kampagnenoptimierung und Betreuung
- ★ Erstellung von monatlichem Advertising Performance Report
- ★ Monitoring des Kampagnen-Engagements
- ★ Erstellung Social-Media-Posts
- ★ Ausarbeitung Social-Media-Strategie

Digitale Transformation für KMUs

3x

Unternehmen, die im digitalen Bereich führend sind, outperformen finanziell

+53%

Digitale Marktführer distanzieren sich von der Konkurrenz in mehreren Dimensionen

-20%

Kosteneinsparungen ermöglicht durch digitale Transformationsprozesse





Eine digitale und KI-Transformation ist der Prozess der Entwicklung von organisatorischen und technologiebasierten Fähigkeiten, die es einem Unternehmen ermöglichen, sein Kundenerlebnis stetig zu verbessern, seine Betriebskosten zu senken und im Laufe der Zeit einen Wettbewerbsvorteil zu erzielen.

Source: McKinsey&Company,(2023), Rewired – Outcompeting in the Age of Digital and AI





Sie wissen nicht, wo Sie starten sollen? Jede digitale Transformation startet mit der Entwicklung der Roadmap

Wir entwickeln zusammen mit Ihrem Team für nur **1.000 €** in einem **Orientierungsprojekt eine Roadmap**, in der wir herausarbeiten, welche wichtigen Prozesse und User Journeys Sie in Ihrem Digitalisierungsprojekt priorisieren sollten.

Priorisierte Prozesse

Nutzen

hoch

Produktion

Geschäfts-
entwicklung

Einkauf

Personalisiertes
Marketing

mittel

Innovation R&D

Integriertes
Supply Chain Planning

niedrig

Umsatz-
management

Umsetzbarkeit

niedrig

mittel

hoch

69%

der Unternehmen stehen vor Herausforderungen bei der Implementierung Ihrer digitalen Strategie. Haben auch Sie Fragen dazu? Wir bieten Ihnen die Antworten.

Wir finden wir in einem
6-wöchigen Beratungsprojekt
für Sie die optimale Antwort
zu Ihrer Frage.

Source: PwC's 2024 Digital Trends in Operations Survey

Digitalisierung im Fokus

Welche Fragen haben sich Kunden gestellt?



Savoir
Consulting

- ★ Wie kann ich meine Kundenstamm in meinem Online Store erhöhen?
- ★ Welches Marktsegment sollte ich bei meinem Produktlaunch priorisieren?
- ★ Wie kann ich meine Customer Retention Rate nachhaltig steigern?
- ★ Wie finde ich neue Mitarbeiter/Kunden über digitale Kanäle?
- ★ Welche Bereiche in meinem Unternehmen eignen sich für eine Digitalisierung?
- ★ Wie gehe ich eine digitale Transformation an?
- ★ Wie binde ich KI in meinem Unternehmen effektiv ein?

Consulting

Projekt-Timeline

Kick-off Meeting



Weitere Meetings



Projektdetails

- ★ Projekt- und Zieldefinierung
- ★ Gespräch mit Projektleitung

Projektstart

Kunde trifft Team



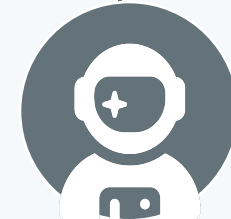
6 Wochen
Projektdauer



Mid Term Review

- ★ Fortschrittsbewertung
- ★ Neubewertung der Ziele

Finalisierung



Finale Präsentation
Savoir Consulting

Unsere nächsten Schritte

Wir bieten einen maßgeschneiderten
Ansatz für unsere Kunden



Kick-off Meeting

Wir lernen uns kennen



Definierung Projekt

Wir definieren mit Ihnen die
Projektziele



6 Wochen

Ausarbeitung eines Best
Case

Kontakt

Luca Limburg

Founding Partner

Marketing/
Strategy

[Luca.limburg@
savoir-consulting.de](mailto:Luca.limburg@savoir-consulting.de)

Joschka Miessen

Founding Partner

Operational Excellence/
Process Optimization

[Joschka.miessen@
savoir-consulting.de](mailto:Joschka.miessen@savoir-consulting.de)



Über Savoir Consulting

Savoir unterstützt Unternehmen und Organisationen ihre Chancen der digitalisierten Welt zu identifizieren & effektiv zu nutzen.

Wir sind junge, praxisnahe Berater die entschlossen sind, die Welt und die unserer Klienten jeden Tag Hands-On zu verbessern.

www.savoir-consulting.de

Let's talk

