

**PAPA OSCAR**  
**MODULÜBERSICHT**

## a) **CFO as a Service (CFOaaS)**

### **1. Strategisches Controlling**

Strategische Planung der Controlling Prozesse; Effizienzprüfung von Unternehmensprozessen; Kapitalmarkt-Analysen; Management Meetings

### **2. Operatives Controlling**

Steuerung von operativen Aufwendungen und Ausgaben; Analyse der Deckungsbeiträge; Soll-Ist-Vergleich erstellen; Analyse vorhandener Werthebel; Strategische Beratung der Geschäftsführung

### **3. Planung**

Forecasts; Ad-Hoc Prognosen; Budgetierung; Investitionsplanung; Planbilanz Erstellung; Erstellung von Gewinn und Verlust Rechnungen; Maßgerechte Controlling- und Reporting-Infrastruktur; Szenario Planung

### **4. Liquiditätsmanagement**

Cash-Flow Planung; Working Capital Management; Optimierung Cash-Bestand und Anlage; Absicherung von Kurs- & Zins-Risiken; Liquiditätsmonitoring

### **5. Finanzierung**

Unterstützung bei der Sicherstellung externer sowie interner Finanzierungen nach Möglichkeit; Zugang zu unserem Finanzdienstleistungsnetzwerk

### **6. Funding-Prozesse**

Erstellung von Marketing-Materialien; Pflege der Beziehungen zu externen Kapitalgebern; Erfolgspotenziale herausarbeiten; Vorbereitung der Finanzierungsrunden; Erstellung der Equity Story; Steuerung des Beteiligungsprozesses; M&A Prozessmanagement; Financial Due Diligence; Commercial Due Diligence

## b) **Strategisches & Operatives Sparring**

Im Rahmen des strategischen und operativen Sparrings wird die PAPA OSCAR sowohl in strategische Fragestellungen des übergeordneten Managements als auch in Geschäftsbereich-spezifische Fragestellungen des Tagesgeschäfts eingebunden. Neben der Analyse & Optimierung von bestehenden Prozessen, steht das Team der PAPA OSCAR für einzelne Entscheidungsprozesse und Problemstellungen zur Verfügung, um die Geschäftsentwicklung effizienter sowie risikoärmer zu gestalten, und um so zur langfristigen Unternehmenswertsteigerung beizutragen. Dabei sind insbesondere, aber nicht abschließend, die folgenden Themenbereiche relevant:

### **1. Strategisches Management**

KPI gestütztes Entwerfen und unterstützendes Implementieren von Geschäftsstrategien und -plänen hinsichtlich Unternehmensausrichtung und Positionierung im Markt, sowie Internationalisierung, Erarbeitung der Mission/Vision, Markt- und Umweltanalyse, Erarbeitung quantitativer und qualitativer Leistungs- und Wachstumsziele

### **2. Supply-Chain und Einkaufsmanagement**

Analyse der aktuellen Lieferanten und Preise, Unterstützung bei Verhandlungen mit Lieferanten, Aufbau von alternativen Lieferantennetzwerk

### **3. Logistics Management**

Analyse der aktuellen Logistikhaltung, Unterstützung bei der Auslagerung oder Umstellung der Logistik, Beratung zur Findung von passenden Logistikpartnern aus dem Netzwerk, Unterstützung beim Onboarding zu Logistikpartnern

### **4. Verhandlungen**

Überprüfen von Verträgen und in bestimmten Fällen als unterstützende Partei bei der Verhandlung von Verträgen, Pflege der Beziehungen mit Partner/Lieferanten

## c) Marketing & Brand Building

### 1 **Campaign Planning: (Marketing)**

#### 1.1 Analyse:

Analyse und Auswertung bisheriger Marketingaktivitäten; Analyse und Auswertung Marketingausgaben & Performance auf Kanalebene

#### 1.2 Konzeptionierung:

Erarbeitung inhaltlicher Marketing-Kampagnenplan (für Laufzeit des Vertrags); Entwicklung einer ganzheitlichen Multi-Channel Marketingstrategie; Aufstellung Marketing-Budgetplan auf Kampagnen- und Kanalebene

#### 1.3 Handlungsempfehlung:

Erarbeitung Strategie-Präsentation inkl. Action-Plan mit konkreten Handlungsempfehlungen für die folgenden Marketingbereiche:

- Paid Social Performance
- Search Engine Advertising
- Content & Ad Creation
- Multiplier Marketing
- Newsletter Marketing
- Social Media Appearance
- Corporate Design
- Out Of Home, Event etc.

## **2 Paid Social Performance Marketing & Search Engine Advertising**

### 2.1 Externe Analyse:

Ganzheitliche Markt- & Wettbewerbsanalyse; Ganzheitliche Zielgruppenanalyse; Datenanalyse der Webshop-Besucher (Facebook Analytics/Google Analytics); Datenanalyse auf Basis der gesammelten Website-Daten durch den Facebook-Pixel (Custom Audiences & Lookalike Audiences / Interessenbasierte Zielgruppen)

### 2.2 Interne Analyse:

Analyse und Auswertung aller relevanten Marketingaktivitäten; Analyse Werbeformate; Business Manager Audit; Analyse Tracking-Set Up; Identifikation von Konfliktpotentialen im Bereich Advertising Policy

### 2.3 Strategieentwicklung & Planung:

Konzeption einer übergeordneten Paid Social Performance Advertising Strategy; Erarbeitung eines inhaltlichen Marketing-Kampagnenplan (für Laufzeit des Vertrags); Aufstellung Budgetplan auf Kampagnen- und Kanalebene; Entwicklung Ad-Creative Konzept

### 2.4 Technik Setup:

Einrichtung, Optimierung & Überprüfung des Business Managers; Implementierung eines Tracking- und Attributionskonzepts; Pixel-Implementierung, Erstellung & Priorisierung von Conversion Events; Integration des Pixel-unabhängigen S2S Trackings (Conversion API); Product Catalog Implementierung & Optimierung; Domain Verifizierung; Ad Account Tagging; Sicherheitscheck zur Absicherung der Assets & des Business Managers; Finance Kontrolle bzgl. Hinterlegter Zahlungsmethoden

### 2.5 Media Buying:

Launch und Optimierung der Kampagnen hinsichtlich vordefinierter Zielwerte & KPI's; Laufende Potenzial- und Wettbewerbsanalyse; Zielgruppenanalyse und- segmentierung; Implementierung von UTM-Parametern zum Tracking von Google Analytics; A/B Testing von Schlüsselparametern (Creatives, Zielgruppen, Platzierungen, Bidding); Erstellung von Ad-Copies (Texten); Budgetoptimierung; Bid Management; Horizontale und Vertikale Skalierung der Kampagnen; Test neuer Ad-Formate

### 2.6 Controlling & Optimierung

Kontinuierliche Überwachung und Optimierung sämtlicher Performance-Aktivitäten

### 2.7 Data & Analytics:

Dynamisches Reporting zur Erfassung sämtlicher Marketingaktivitäten; Einbindung aller Kampagnendaten; Individuelle Anfertigung eines Reporting Dashboards möglich

## **3 Multiplier Marketing**

### 3.1 Analyse & Planung

Konzeption & Ausarbeitung der Influencer- /Multiplikatoren-Strategie inkl.; Budgetierung, Definition der Kampagnenziele und KPI's; Marktanalyse zur zielgerichteten Auswahl von Influencern und Multiplikatoren; inkl. Insight-Übersicht

### 3.2 Konzeption & Umsetzung

Konzeption des Akquise Prozesses inkl. Deal Struktur; Erarbeitung verschiedener Kooperationsansätze;\_Kontaktaufnahme und Verhandlungsführung bis Abschluss der Kooperation; Kontinuierlicher Analyseprozess

### 3.3 Controlling & Optimierung

Kontinuierliche Überwachung und Reporting der KPI's hinsichtlich der Zielerreichung

## 4 **Social Media Marketing**

### 4.1 Analyse & Planung

Analyse der Social Media Accounts inkl. Handlungsempfehlung; Konzeption & Ausarbeitung der Social Media-Strategie

### 4.2 Umsetzung

Entwicklung und Ausarbeitung eines ganzheitlichen Contentplans; Entwicklung wiederkehrender Posting-Formate; Erstellung Briefings für Content-Produktion; Erstellung des Contents mit den uns zur Verfügung stehenden Assets; Ausspielung des Contents

### 4.3 Controlling & Reporting

Kontinuierlicher Überwachung der KPI's inkl. Optimierung und Reporting

## 5 **Newsletter Marketing**

### 5.1 Setup:

Implementierung Newsletter Tool inkl. Anbindung in Webshop; Aufbau & Erstellung Automations und Flows

### 5.2 Umsetzung:

Erstellung Kampagnenplan; Konzeption & Erstellung der jeweiligen Newsletter

### 5.3 Reporting & Controlling:

Regelmäßiges Reporting; Kontinuierlicher Überwachung der KPI's und Optimierung

## 6 **Content Design & Ad Creatives**

### 6.1 Analyse:

Analyse Corporate Identity; Analyse Ad Creatives; Analyse Social Media Content

### 6.2 Strategieentwicklung & Planung

Erstellung eines ganzheitlichen Content-Konzepts für jeweiligen Kanal; Unterstützung und Beratung bei Planung von Foto- & UGC-Shootings

### 6.3 Content für Performance Ads

Erstellung sämtlicher Graphiken für Performance Ads für alle relevanten Kanäle (Meta, Google, TikTok, Pinterest, etc.); Erstellung von statischen und dynamischen (Foto + Video) Werbeanzeigen aus dem Shooting-Material

### 6.4 Content für Social-Media-Kanäle:

Erstellung von statischen und dynamischen (Foto + Video) Materialien aus dem Shooting-Material für Social Media Postings, Storys etc.

### 6.5 Content für Corporate Identity & Branding:

Entwicklung und Umsetzung von Logo, Schriftarten, Farbwelt, Bildsprache, etc.; Anwendung dieser bei der Erstellung von Designs für Packaging, Visitenkarten, Flyer etc.

## d) IT

### 1.1 Audits & Optimierung

Regelmäßige Analyse der Conversionrate & kontinuierliche Optimierung; Regelmäßige Aktualisierungen des Shops, um ihn an die verschiedenen geltenden gesetzlichen Vorschriften anzupassen; Implementierung von Tools zur Verfolgung des Kundenverhaltens für dessen Analyse

### 1.2 Frontend- & Backendentwicklung

Personalisierung des gewählten Shopify-Themes entsprechend den Bedürfnissen des Auftraggebers; Erstellung von Seiten & Unterseiten, sowie Produktseiten und Kollektionsseiten nach aktuellen conversionoptimierten Standards; Erneuerung & Optimierung des Webdesigns entsprechend aktueller Conversionrate Standards & Zielen; Einbindung von externen Dienstleistern je nach deren Verfügbarkeit & Anspruch

### 1.3 Geschäftsbetrieb

Betreuung & Einrichtung von B2B-Tools, vorbehaltlich ihrer Verfügbarkeit; Konzeptionierung von Dokumenten (Rechnungen, Versandetiketten); Pflege von automatisierten Dokumenten (Auftragsbestätigung-E-Mails, Rechnungen, Versandetiketten, Etiketten)

### 1.4 Versand

Automatisierung der notwendigen Prozesse und Verbindung mit externen Plattformen und Software der Fulfillment-Services zur Maximierung der Effizienz, vorbehaltlich deren Verfügbarkeit; Hinzufügen und Pflegen der API's oder Integrationen der verschiedenen Transportunternehmen, vorbehaltlich ihrer Verfügbarkeit; Anleitung zur Einrichtung der automatischen Etikettenerstellung für Sendungen

### 1.5 Rechnung

Verbindung mit dem gewählten Rechnungserstellungstool, vorbehaltlich dessen Verfügbarkeit; Einrichtung von Automatisierungen zur Erleichterung des Rechnungsstellungsprozesses; Gestaltung von Rechnungen auf Anfrage; Aktualisierung der Rechnungen auf Anfrage; Kontinuierliche Wartung des Rechnungserstellungstools

### 1.6 Unterstützung / Analyse / Kontinuierliche Optimierung

Unterstützung & Anleitung bei der Nutzung von Front-End- und Back-End-Tools; Analyse des Kauffunnels des Kunden; Optimierung der

Kaufprozesses des Kunden für eine bessere Conversion; Behebung von Webdesign-Problemen; Code-Optimierung zur Verbesserung der Shopgeschwindigkeit & des SEO-Scores

#### 1.7 Hotfixing & Bugfixing

Behebung aller Fehler für alle Dimensionen dieses IT-Pakets

#### 1.8 Newsletter Marketing Tools

Verbindung von dem vorgegebenen Newsletter-Marketing-Tool mit dem Shopify-Shop, vorbehaltlich dessen Verfügbarkeit

### e) **Einmalige IT-Projekte**

Leistungsumfang individuell nach Abstimmung.

Wir würden uns freuen euch zeitnah einen individualisierten detaillierten Vertragsvorschlag zukommen zu lassen. Meldet euch gerne jederzeit mit euren Rückfragen bei uns zurück.

**Let's grow together!**

**Ansprechpartner:**

Christof Gerhart  
Akquise/Portfolio Manager  
M: [cg@papaoscar.com](mailto:cg@papaoscar.com)  
T: +49 176 34334261

