

Gemma Analytics

Unternehmenspräsentation

Wir helfen führenden Unternehmen datenbasiert gute Entscheidungen zu treffen

ÜBER UNS

Wir versetzen Unternehmen in die Lage, **datengesteuert** zu arbeiten und letztlich einen **klaren ROI** zu erzielen, indem sie ihre **Kosten senken**, ihre **Einnahmen steigern** und **strategische Vorteile generieren**.

Wir sind der Partner für **Datenstrategie**, **Implementierung** sowie **Enablement** in der Organisation. Wir beraten **anbieterunabhängig** digital **führende Unternehmen** und solche, die es werden wollen.

REFERENZEN

In den vergangenen Jahren durften wir 60+ Kunden in diversen Industrien helfen:

McMakler

VIESSMANN

WIKINGER
REISEN
Urlaub, der bewegt.

EO

EXPORO

audibene

flaschenpost.de

Delivery Hero

Enpal.

n.

Marge & Profitabilität kann nicht sauber gesteuert werden - Vertrauen in Daten gering und Projekte dauern zu lange

UNTERNEHMEN

**Profitabilität einzelner Bereiche oder Produkte kann nicht oder mit
signifikantem Zeitverzug angesteuert werden**

KPIs sind im Unternehmen nicht definiert, es herrscht **kein Vertrauen in Daten**

Wir wissen nicht, ob wir **gesetzeskonform** Daten arbeiten

Ich finde keine **Top-Leute** für mein Unternehmen

SALES & MARKETING

Marketing befindet sich **im Blindflug** und die
Neukundenakquise kann nicht über Kanäle sauber
angesteuert werden

Customer Journey kann nicht umfassend betrachtet
und somit wird **Umsatzpotenzial** der
Bestandskunden **verschenkt**

TECHNOLOGIE & PRODUKT

Änderungen im digitalen oder physischen **Produkt**
werden nicht getestet, sondern anhand von
Glauben durchgeführt

Projekte dauern Monate bis Jahre anstatt Wochen
- das Team ist technisch versiert, es **fehlt an**
Geschäftssinn

EINKAUF & LOGISTIK

Es wurde hat zu viel/wenig Ware eingekauft und es
entstehen **unnötige Kosten** bzw. **Umsatzpotenzial**
bleibt liegen

Unprofitable Touren werden nicht erkannt, da
Logistikkosten nicht auf den einzelnen Artikel
runtergebrochen werden können

Gemma liefert maßgeschneiderte und kosteneffiziente Lösungen

Folgender Auszug zeigt maßgeschneiderte und kosteneffiziente Lösungen, die wir in den letzten Jahren aufgebaut haben:

Marketing/Sales-Attributionsmodell um Umsatz sauber einzelnen Kanälen zuzuordnen

Entwicklung eines datengetriebenen Attributionsmodells über alle Online- und Offline-Kanäle auf Ad-Ebene.

Enablement der Teams durch Verzahnung der Daten

Zusammenführung der Daten aus Systemen (z.B. ERP, Shop, CRM, etc.) um einen digitalen Zwilling der Unternehmensprozesse zu erstellen.

Erstellung/Migration des Tracking-Setups

Implementierung und Erstellung eines Tracking Plans unter Sicherstellung der GDPR-Konformität.

Aufbau eines robusten A/B-Testing-Frameworks

Dies hilft diversen Teams, vom Marketing zum digitalen Produkt bis hin zum physischen Produkt um Erfolge schneller zu verstehen.

Hilfe zur Selbsthilfe durch Team-Upskilling/Hiring

Vom Hiring zum Upskilling des internen Data-Teams bis hin zur Entwicklung von Prozessen um die Effizienz zu erhöhen.

Marketing/Customer Data Platform inkl. CRM-Verknüpfung und Automatisierung

Verständnis des Kundenverhaltens über mehrere Systeme führt zu neuen und automatisierbaren Targetierungsmöglichkeiten.

Ausarbeitung der Daten und AI-Strategie des Unternehmens

Sicherstellung, dass die involvierten Teams effektiv und effizient arbeiten - im Einklang mit der Unternehmensstrategie und -zielen.

Mit unserer Arbeit ermöglichen wir eine Erhöhung der operativen Marge

Folgende Beispiele zeigen zeigen hervorragende Ergebnisse für unsere Kunden durch maßgeschneiderte und kosteneffiziente Lösungen:

+2,3% DB1

durch geringere Lagerkosten sowie Vermeidung von regelmäßigen Out-of-Stock Problemen durch integrierte Einkaufsplanung

+23,4% RoAS

im TV durch datengetriebene Entscheidungen über die Auswahl der TV-Sender und -Formate

-5,3% CAC

wegen einer Daten-Transparenz und damit Möglichkeit zur Aussteuerung der Ads & Kampagnen

+17,3% CLV

durch eine integrierte Customer Journey und besseres CRM, die zu höherer Wiederkaufsrate und größeren Warenkörben führt



Starke Resultate und Zuverlässigkeit führen zu hoher Kundenzufriedenheit



„Gemma ist die **ideale Ergänzung unseres Tech-Teams** und hilft uns bei einer Vielzahl von Data Engineering und Analytics-Themen, die wir **inhouse nicht abbilden** können.“

Janek Kraus, Geschäftsführer, Wikinger Reisen

“Die Zusammenarbeit mit Gemma war für uns ein **echter Game-Changer** - sie sind das Datenteam, das wir **am liebsten schon vor sechs Monaten** eingestellt hätten!“

Ingmar Knudsen, Geschäftsführer, Juit



“Gemma Analytics half uns bei der Entwicklung eines maßgeschneiderten datengesteuerten Attributionsmodells über alle Online und Offline-Kanäle, um die **Entscheidungsfindung zu verbessern** und den **ROAS zu erhöhen**.“

Christopher Huesmann, Co-CEO, Flaschenpost

In 3 bis 12 Wochen liefern wir Resultate und beweisen eine schnelle und hochwertige Zusammenarbeit

Milestone 1: Inhaltlicher und technischer 60min Deep Dive

Wir verstehen Unternehmens- sowie die Abteilungsziele.

Wir erarbeiten gemeinsam Anwendungsfälle und priorisieren diese.

Wir diskutieren offen über technische Optionen im Einklang mit Strategie und Unternehmensphase.

Timeline: + 2-3 Tage

Milestone 2: Analyse und Erarbeitung von Handlungsempfehlungen

Gemma erarbeitet Handlungsoptionen und -empfehlungen.

Diese fundieren wir auf einem Abgleich der unternehmerischen Ziele, Benchmark gegen Top 10% Unternehmen sowie unserer langjährigen Erfahrung

Hier inkludieren wir die nächsten Schritte sowie die kommerziellen Details einer möglichen Zusammenarbeit.

Gerne stellen wir das Dokument auch nochmal in einer Präsentation vor.

Timeline: + 1-2 Tage

Milestone 3: Kickoff zum initialen Proof of Concept-Projekt

Zum Start der Implementierung erfolgt ein detaillierter Workshop mit den inhaltlichen Stakeholdern um die initialen Ideen zu schärfen und zu scopen.

Ein weiterer Workshop erfolgt mit technischen Stakeholdern um einen schnellen Start zu ermöglichen sowie Buy-In in die Entscheidungen zu generieren.

Timeline: + 3-4 Tage

Milestone 4: Erste Iteration über sichtbare Resultate + Validierung der Ergebnisse

Wir stehen in konstantem wöchentlichen Austausch um Besonderheiten und Komplexitäten des Geschäftsmodells pragmatisch und nachhaltig abzubilden.

Wir binden euch so schnell wie möglich ein um schneller zu validieren und technisches Wissen weiterzugeben.

Meist generieren sich in dieser Phase neue relevante Anwendungsfälle mit klarem ROI.

Timeline: + 2-6 Wochen

Milestone 5: Finalisierung und Erarbeitung einer weiteren Roadmap

Wir finalisieren das Projekt - gerne auch mit Abschlusspräsentation.

Ebenso entwickeln und aggregieren wir die Ideen der letzten Wochen in eine mögliche Roadmap.

Zu dem Zeitpunkt kann auch ein Handover an ein internes Team erfolgen und eine weitere Zusammenarbeit geplant werden

Timeline: + 6-10 Wochen

WÖCHENTLICHE TREFFEN ZUR BESPRECHUNG DES FORTSCHRITTS UND NACHSCHÄRFUNG DER RESULTATE

KONTAKT

Wir sind der Partner für **Datenstrategie, Implementierung** sowie **Enablement** in der Organisation. Wir beraten digital **führende Unternehmen** und solche, die es werden wollen.

Wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme!



Lennart Weber
Geschäftsführer

E-Mail: lennart.weber@gemmaanalytics.com



Timo Lappöhn
Referent der Geschäftsführung

E-Mail: timo.lappoehn@gemmaanalytics.com

Pitch

Want to make a presentation like this one?

Start with a fully customizable template, create a beautiful deck in minutes, then easily share it with anyone.

[Create a presentation \(It's free\)](#)