

# DIGITAL PLATFORM MANAGEMENT

Wir denken Ihre digitale Vernetzung.

## Disruption als Chance

Die erfolgreichsten Unternehmen der heutigen Zeit sind plattformbasiert. Egal ob Amazon, YouTube oder Facebook, sie alle setzen auf wertschöpfende Netzwerkeffekte, die durch direkte Interaktionen und den Austausch von Informationen und Daten auf Plattformen entstehen. Das Ergebnis? Neue Möglichkeiten der Interaktion, Innovation und Flexibilität.

Die erfolgreiche Nutzung von digitalen Plattformen ist aber nicht nur für globale Großunternehmen ein Muss, Unternehmen jeder Größe können profitieren. Die Digitalisierung verändert die Marktstrukturen nachhaltig. An digitalen Geschäftsmodellen führt kein Weg vorbei, aber nur mit den passenden Konzepten, Strategien und der richtigen Positionierung auf Basis fundierter Analysen sind Sie in Zukunft relevant und resilient.

## Zusammenarbeit als Chance

Mehr als 25 Jahre Erfahrung und über 600 erfolgreich abgewickelte Projekte unterstreichen die Beständigkeit und die vorhandene Expertise der Studienrichtung Marketing & Sales. Methodenkompetenz in Kombination mit den neuesten Erkenntnissen aus der angewandten Forschung und Praxis zeichnen die wissenschaftliche Arbeitsweise der Studienrichtung aus. Aktualität und innovative Ansätze liegen uns am Herzen, deshalb entwickeln wir unsere Forschungskompetenz im Bereich der Digitalisierung von Marketing & Sales weiter.

Gerne stellen wir für Sie ein individuelles Angebot nach Ihrem Bedarf zusammen.

### Kontaktinformation

CAMPUS 02 Fachhochschule der Wirtschaft GmbH  
Studienrichtung Marketing & Sales  
Körblergasse 126, 8010 Graz  
<https://www.campus02.at/marketing>

DI Markus Liebeg, BSC  
+43 316 6002 781  
[markus.liebeg@campus02.at](mailto:markus.liebeg@campus02.at)

FH-Prof. Dr. Astrid Oberzaucher  
+43 316 6002 175  
[astrid.oberzaucher@campus02.at](mailto:astrid.oberzaucher@campus02.at)

## Unsere Leistungen als Chance

### MARKETING

- Digitale Kommunikation
- Social Media
- Inbound Marketing
- Digitale Leadgenerierung
- Customer Journey
- Customer Insights

### SALES

- Digitale Vertriebsstrategien
- Digitalisierung von Vertriebsprozessen
- E-Commerce und Social Selling
- Sales Automation
- Omnichannel

### MANAGEMENT

- Digitale Geschäftsmodelle
- Steuerung (KPIs)
- Funnel Management
- Corporate Responsibility
- Employer Branding

## Digitale Ökosysteme -

*Wir richten den Blick mit Ihnen auf das große Ganze!  
Digitale Plattformen agieren nicht in Isolation, sondern in einem Zusammenspiel vieler Einheiten, die gemeinsam das digitale Ökosystem bilden. Wir zeigen Ihnen, wie Sie versteckte Potenziale aufgrund dieser Verknüpfungen nutzen können.*