

Ausführliche Projektliste: Mathias J. Jahn

Projektinhalte	Beschreibung im Detail	Budget (MY)*
The Clientist Unternehmensberatung		
Interimsmanagement, Marketing, Cross-Selling, Up-Selling, Online	Beratungsmandat bei Allianz Global Assistance; Aufbau des Cross- und Up-Selling Geschäfts im B2C und B2B2C-Bereich. Länder: Austria, France, UK	0,35 MY
Interimsmanagement Marketing & Vertrieb, Online	Interimsmanagement für gesundheitsberufe.de (Ein Portal der Conceptors GmbH) - Gesamtprojektleitung für Marketing, Vertrieb, Personal, IT (externe Entwickler) Aufgaben: Stabilisierung nach Kauf aus der Insolvenzmasse; Aufbau der BtB-Prozesse zur Kundengewinnung, Kundenbindung und -rückgewinnung. Etablierung eines BtoB Newsletters. Ergänzend: Aufbau des Personaldienstleisters www.careworker.de zur Vermittlung europäischer Fachkräfte nach Deutschland	1,0 MY
CRM, Kundenkarte, Fachkonzept, Kampagnenmanagement, Social-Media, Online	a) Erstellung eines Fachkonzepts, Prozessdesign und Einführungsbegleitung der neuen Kundenkarte für den Marktführer für Shopping-Mall; Integration der Kundenkartenverwaltung in das bestehende Redaktionssystem b) Optimierung des bestehenden Multi-Channel-Redaktionssystems zur Kampagnenplanung und -umsetzung, Restrukturierung der Social-Media Aktionen, Aufbau des neuen E-Mail Marketing (Newsletter, prozessintegrierte E-Mails)	0,75 MY
Mobile-Marketing	Entwicklung einer Vertriebsstrategie für den Anbieter einer Location Based Marketing App	0,1 MY
Website, Social Media	Konzeption und Umsetzung (Grafik & IT) der neuen Website für eine Qiagen-Tochter inklusive initiale Einrichtung der neuen Social-Media-Kanäle Pinterest, Youtube und Slideshare	0,3 MY
CRM Consulting	CRM Consulting und strategisches Projektmanagement für die neue Kundenbindungsplattform bonusinside.de	0,1 MY

2hm & Associates GmbH		
CRM, Kampagnenmanagement, Fachkonzeption. Datenmanagement, Projektmanagement, Changemanagement	<p>Restrukturierung der CRM-Abteilung, Optimierung der Dialogmaßnahmen (Online- und Offline), Entwicklung eines Kampagnenplans, Einführung eines kartenbasierten Bonussystems, Bewertung und Optimierung der Datenqualität:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Gesamtprojektleitung, abteilungsübergreifendes Schnittstellenmanagement, direktes Reporting an den Investor KKR, Dokumentation der Projektergebnisse, Dienstleisterauswahl und Koordination der Agenturen, Vertragsmanagement, Prozess-Redesign, Definition der Systemkommunikation, Kampagnenmanagement (Dialogmarketing, POS, Onlinemarketing), Entwicklung eines MemberGetsMember Programms und weiteres mehr für den größten deutschen Fastfitter. <p>Nach Projektschluss: Re-Design und Versand der regelmäßigen und anlassbezogenen Newsletter (Tool: Elaine) im Outsourcing über die 2hm-Tochter 2hm Business Services GmbH</p> <ul style="list-style-type: none"> - zielgruppenorientierte Inhaltsgestaltung, Design, Versand, Reporting, Optimierung; ca. 220.000 Empfänger 	3,5 MY
Prozessanalyse, Lead- und Loyaltymanagement	Analyse und Optimierung der Lead- und Loyalty-Prozesse für einen führenden süddeutschen Performancefahrzeughersteller inklusive Benchmarkstudie für den Luxus- und den automobilen Performancebereich. Ableitung von operativen Handlungsempfehlungen zur Umsetzung in den Niederlassungen; Briefing der Agentur und Begleitung der Kreativ- und Produktionsprozesse	1,0 MY
Projektleitung, Kundenclub, Dialogmarketing, Fachkonzeption, Datenmanagement, Servicecenter, Changemanagement	<p>Konzeption, Aufbau und Betrieb eines Multichannel Dialogmarketingprogramms und eines Kundenclubs (Babyprogramm) im Outsourcing für eine der führenden deutschen Drogerieketten:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Gesamtkonzeption (Online/Offline), Projektleitung, Konzeptentwicklung, Agenturführung, Datenmanagement, Kampagnenmanagement (On-/ Offline), Betrieb des Servicecenters 	4,5 MY

Kundenclub, Dialogmarketing, Datenmanagement, Fachkonzept, Servicecenter, Projektleitung	Konzeption, Aufbau und Betrieb eines BtoC Kundenclubs für den größten Online-Händler im Markt für Nahrungsergänzungsmittel: - Gesamtkonzeption, Projektleitung, Aufbau der IT-Plattform, Datenmanagement, Entwicklung der Systemkommunikation, Servicecenter, Kampagnenmanagement (On-/Offline) - Übernahme der Versendung des regelmäßigen und anlassbezogenen Newsletters im Outsourcing (ca. 30.000 Empfänger)	1,0 MY
E-Mail Marketing, Outsourcing	Umsetzung des Newsletters für ein führendes süddeutsches Modehaus im Outsourcing über die 2hm Business Services GmbH	n.n.
Kundenkarten, CRM	SWOT Analyse des größten deutschen Abo-Card Programms im Verlagsbereich, Definition von Optimierungspotenzial und Wirtschaftlichkeits- berechnung, Neuentwicklung von Kampagnen-anlässen für den Online-Kanal	0,1 MY
Kunden- und Mitarbeiterzufriedenheit	Studie FOKUS Kunden- und Mitarbeiterzufriedenheit 2010: - Erhebung des Status quo zur Kunden- und Mitarbeiterzufriedenheit in Deutschland in Kooperation mit Prof. Dr. Heidel (Fachhochschule Wiesbaden)	n.n.
CRM, Kundenkarten, Marktforschung	Analyse des isolierten Payback-Effekts im Rahmen Neuorientierung der aktuellen CRM-Strategie für den Marktführer im DIY Market, Vorstandsvorlage zur Bewertung des Kundenkarteneffekts auf die Ertragssituation - Fragebogenentwicklung, Umsetzung der Feldphase (Datenerhebung), Berichtslegung und Ergebnispräsentation	0,35 MY
CRM, Kundenkarten, Dialogmarketing, Fachkonzeption, Projektleitung, Changemanagement	Gesamtprojektleitung, Konzeption, Entwicklung und Einführung des Top-Kunden-Programms für den Marktführer im DIY Market: - Gesamtprojektmanagement, Dienstleistungsauswahl und Koordination, Vertragsmanagement, Prozessdesign und Definition der System-kommunikation, Überwachung der Produktions-prozesse, Schulung der Marktleiter und internes Marketing inklusive Präsenz im Lenkungsausschuss	2,5 MY

Servicemanagement, Changemanagement,	Konzeption eines ganzheitlichen Customer-Care Ansatzes inklusive Changemanagement für den süddeutschen Marktführer im Altenpflegemarkt	0,25 MY
Servicemanagement	Grundlagenanalyse zur weltweiten Neuausrichtung der Servicestrategie für mittelständische Partnerunternehmen für den weltweiten Marktführer für ERP-Software	0,25 MY
IMAGIN AG		
Kundenzufriedenheit, Changemanagement	Strategische und anlassbezogene Kundenzufriedenheitsanalyse für eine im deutschen Genossenschaftsbankenverband organisierte Bankengruppe, Analyse der Vertriebschancen und Vertriebsrisiken inklusive Benchmarking	0,25 MY
Kundenkarten, Zahlkarten	Konzeptbegleitung für ein Multipartner-Kundenkartenprogramm auf Basis der Eurocard/Mastercard	1,0 MY
Personalmanagement, Prozessanalyse, Qualitätsmanagement, Projektleitung	<p>Prozessanalyse, Konzeption und Entwicklung kundenorientierter Prozess- und Verhaltensstandards für ein deutsches Handels- und Serviceunternehmen mit 750 Filialen inklusive Monitoringkonzept (Pilotierungsprojekt über 110 Filialen):</p> <p>- Kundenzufriedenheitsanalyse, Entwicklung von Verhaltensstandards, Gesamtkonzeption des Changeprozesses, Leitung von Erfahrungskreisen, Training der Mitarbeiter, Internes Marketing, Überzeugung der Pächterstruktur, Leitung von Optimierungsworkshops, Umsetzung des changebasierten Wettbewerbs „Service7“</p>	3,5 MY

Loyalty Consulting GmbH		
Business Development / Vertrieb / Marketing	Entwicklung der Vermarktungsstrategie für das Gesamtunternehmen, Koordination der Einzelmaßnahmen, Präsentation des Unternehmens im Rahmen der Kundenbesuche, Wirkungsanalyse der Vertriebsmaßnahmen und Einleitung von Verbesserungsmaßnahmen. Gesamtprojektleitung für die Kommunikationsstrategie	n.n.
Reorganisation, Dialogmarketing, Prozessanalyse, Monitoring, Projektleitung	Gesamtprojektleitung, Maßnahmenbetreuung und Monitoring von KPIs zur Erfolgsmessung der bundesweiten Filialoptimierung einer der größten deutschen Geschäftsbanken: - Konzeption, Prozessdefinition, Projektcontrolling, Dienstleistersteuerung, Entwicklung und Umsetzung aller Marketingmaßnahmen, Schnittstellenmanagement, Managementpräsentation, Kampagnenmanagement	30 MY
Kundenkarten	Konzeption und Entwicklung von Standardprodukten für Multipartnerprogramme für den Bereich KMU (EasyLoyalty, QualityLoyalty)	n.n.
CityCard Wiesbaden GmbH		
Kundenkarten, Business Development, Projektleitung, Unternehmensführung	Entwicklung und Umsetzung des bundesweit ersten Multipartnerprogramms auf Basis aller bestehenden EC-Karten: - Gesamtverantwortung als geschäftsführender Gesellschafter der Betreibergesellschaft Aufgaben im Einzelnen: Projekt-Set-Up, Akquisition der Premiumpartner, Repräsentationsaufgaben (OB/Stadtmaking), Entwicklung des Business-Case, Aufbau der Partnerstruktur, Aufbau der Multichannel-Kommunikation, Prozessdefinition zur Entwicklung des IT-Systems, Vertragsmanagement, Reporting, Buchhaltung	1,5 MY

*MY = Man-Years