

Go-to-Market Strategy: Amazon AdTech Market

Projektstudium mit Campaign Concierge (SaaS/Fintech)

Dauer: 3-6 Monate

Team: 2-5 Studenten

Partner



Agency level optimisation for small and medium amazon sellers.

Introduction

Viele kleine und mittelgroße Amazon-Verkäufer stoßen beim Aufbau und bei der Skalierung ihres Produktgeschäfts an Grenzen. Werbung wird oft manuell verwaltet, ist teuer und hängt von einem Algorithmus ab, der für Laien schwer zu verstehen ist – und der eigentlich eher für Amazon selbst optimiert ist.

Campaign Concierge unterstützt Amazon-Seller dabei, ihre Werbekampagnen zu optimieren, um profitabel zu wachsen. Unsere algorithmische Kampagnensteuerung bietet die Qualität manueller Agenturarbeit und wird durch weitere digitale Tools ergänzt, die den Verkauf auf Amazon erleichtern.



Objective

Systematische Validierung der GTM-Hypothesen. Ziel ist die Validierung deiner GTM-Hypothesen durch direktes Feedback. Du lernst, wie man Märkte "liest" und Schmerzpunkte in Chancen verwandelt.






Methodology

Die Methodik kombiniert Markt- und Wettbewerbsanalyse mit der Entwicklung eines hypothesenbasierten Go-to-Market-Plans. Zentrale Annahmen werden anschließend durch direkte Marktvalidierung (Cold Calling) getestet und iterativ verfeinert.

Results

Ziel des Projekts ist eine validierte Go-to-Market-Strategie, die auf empirischen Erkenntnissen aus der Akquise von etwa 10-15 Kunden basiert. Die Ergebnisse dienen als belastbare Grundlage für die Bewertung und Weiterentwicklung des Markteintrittsansatzes.

Why Campaign Concierge?

-  Entwickeln und Testen einer echten Go-to-Market-Strategie im direkten Kundenkontakt (Cold Calling)
-  Arbeit an einem bereits funktionierenden Produkt, das reale Kundenprobleme löst und aktiv genutzt wird
-  Praxisnahes Verständnis, wie man erklärungsbedürftige B2B-Lösungen verkauft – von Value Proposition bis Einwandbehandlung
-  Deine Ergebnisse zeigen unmittelbar, was im Markt funktioniert und was nicht
-  Enge Zusammenarbeit mit dem Gründerteam und aktive Weiterentwicklung der GTM-Strategie



What you'll learn

- Entwicklung und Test von Go-to-Market-Strategien im B2B-Umfeld
- Strukturierter Umgang mit Cold Calling als Validierungsinstrument
- Verkauf erklärungsbedürftiger Softwarelösungen
- Ableitung strategischer Entscheidungen aus Marktfeedback



The founders:

Jonas Tanzer: Co-Founder, Sales & Marketing

Felix Tanzer: Co-Founder, Technic, Amazon Ads