

Qualitätshandbuch und Qualitätsstandards

der doppeltspitze GmbH



Inhaltsverzeichnis

1. Unternehmensdarstellung und Qualifikation	2
1.1 Leitbild	2
1.2 Unser Beratungsanspruch.....	3
2. Angaben zum Unternehmen.....	5
3. Beratungsgrundsätze der doppeltspitze GmbH	6
3.1 Marketingberatung für die digitale Realität	6
3.2 Ethische Grundsätze der Beratung	7
4. Fachliche Kompetenz	8
4.1 Berufliche Qualifikation der Berater:innen	9
4.2 Tätigkeitsfeld der jeweiligen Beraterinnen und Berater	10
4.3 Gemeinsames Tätigkeitsfeld.....	11
5. Erfahrung im Beratungsbereich – Referenzen.....	11
6. Darlegung des Personalbeschaffungsprozesses.....	14
7. Qualitätskontrolle	14
7.1 Qualitätsverständnis.....	15
7.2 Qualitätssicherung im Beratungsprozess	15
7.3 Erfolgskontrolle und Evaluation	15
7.4 Kontinuierliche Verbesserung	16

1. Unternehmensdarstellung und Qualifikation

1.1 Leitbild

Doppeltspitze heißt: Perspektiven verbinden.

Die doppelstspitze GmbH versteht sich als strategische Marketingberatung mit operativer Umsetzungskompetenz. Unser Anspruch ist es, Unternehmen dabei zu unterstützen, sich im Markt klar zu positionieren, ihre Leistungen verständlich zu kommunizieren und Marketing wirksam umzusetzen. Dabei arbeiten wir partnerschaftlich, transparent und auf Augenhöhe mit unseren Kund:innen.

Unsere Arbeit basiert auf der Überzeugung, dass nachhaltiges Marketing nur dann entsteht, wenn Strategie, Kommunikation und Umsetzung zusammengedacht werden. Wir entwickeln keine Konzepte um ihrer selbst willen, sondern Lösungen, die Entscheidungen ermöglichen und im Unternehmensalltag tragfähig sind. Direkte Kommunikation, klare Verantwortlichkeiten und Verlässlichkeit sind für uns zentrale Bestandteile einer professionellen Zusammenarbeit.

Die Kernkompetenzen der doppelstspitze GmbH liegen in der strategischen Marketingberatung, der Marken- und Kommunikationsarbeit sowie im operativen digitalen Marketing. Wir begleiten Unternehmen entlang zentraler Marketingfragen – von der Positionierung über den Markenauftritt bis hin zur kontinuierlichen Umsetzung und Optimierung von Maßnahmen. Dabei berücksichtigen wir stets die Schnittstellen zu Vertrieb, Recruiting und interner Kommunikation.

Onlinemarketing und digitale Kommunikation unterliegen einer stetigen Weiterentwicklung. Dieser Dynamik begegnen wir mit fachlicher Neugier, kontinuierlicher Weiterbildung und einem hohen Qualitätsanspruch. Wir verfolgen technologische Entwicklungen, insbesondere im Bereich der Suchmaschinen, Plattformen und der künstlichen Intelligenz, kritisch und reflektiert. Technologien und Tools verstehen wir als unterstützende Werkzeuge – strategische Entscheidungen bleiben eine menschliche Aufgabe.

Wir denken Marketing nicht in isolierten Maßnahmen oder Kanälen, sondern als vernetztes System. Kommunikation, Sichtbarkeit, Inhalte und

Performance stehen in einem direkten Zusammenhang und entfalten ihre Wirkung nur im Zusammenspiel. Gleichzeitig bleibt der Mensch im Mittelpunkt unserer Arbeit: als Entscheider:in, als Zielgruppe und als Träger:in von Marke und Haltung.

Der Name doppelstpitze steht für unseren Arbeitsansatz. Unterschiedliche Perspektiven, Erfahrungen und Denkweisen fließen bewusst zusammen. Vier Augen sehen mehr als zwei, unterschiedliche Blickwinkel führen zu besseren Entscheidungen. Diese Perspektivenvielfalt ist die Grundlage unserer Arbeit und prägt sowohl unsere Beratung als auch unsere interne Zusammenarbeit.

1.2 Unser Beratungsanspruch

Die Rahmenbedingungen, unter denen Unternehmen heute agieren, sind von hoher Dynamik geprägt. Technologische Entwicklungen, steigender Wettbewerbsdruck, verändertes Informationsverhalten von Kund:innen sowie gesellschaftliche und wirtschaftliche Unsicherheiten erfordern eine kontinuierliche Anpassung unternehmerischer Entscheidungen. Marketing übernimmt in diesem Kontext eine zentrale Orientierungsfunktion.

Der Beratungsanspruch der doppelstpitze GmbH besteht darin, Unternehmen in dieser Komplexität handlungsfähig zu machen. Unsere Beratung zielt darauf ab, Klarheit zu schaffen, Prioritäten zu setzen und Entscheidungsprozesse zu unterstützen. Wir arbeiten daran, Marketing so zu strukturieren, dass es Orientierung gibt – nach innen wie nach außen.

Beratung verstehen wir nicht als einmalige Intervention, sondern als Prozess. Abhängig von Ausgangslage und Zielsetzung kann sie punktuell erfolgen oder Bestandteil einer längerfristigen Zusammenarbeit sein. In allen Fällen ist unser Anspruch, strategische Fragestellungen mit konkreter Umsetzung zu verbinden. Konzepte, Strategien und Empfehlungen werden so entwickelt, dass sie realistisch umsetzbar sind und messbare Wirkung entfalten können.

Ein zentraler Bestandteil unseres Beratungsansatzes ist die Verbindung von Markt-, Marken- und Umsetzungsperspektive. Wir analysieren, wie ein Unternehmen im Markt positioniert ist, welche Zielgruppen relevant sind und welche Argumente tragen. Darauf aufbauend entwickeln wir Marketing- und

Kommunikationsstrategien, die nicht nur theoretisch konsistent, sondern operativ anschlussfähig sind.

Unsere Beratung richtet sich bewusst gegen starre Strukturen, isolierte Silos und unkoordinierte Einzelmaßnahmen. Stattdessen fördern wir klare Linien, nachvollziehbare Entscheidungsgrundlagen und eine konsistente Kommunikation. Marketing wird so zu einem steuerbaren Instrument, das Vertrieb, Recruiting und Unternehmensentwicklung sinnvoll unterstützt.

Dabei berücksichtigen wir auch organisatorische Rahmenbedingungen wie verfügbare Ressourcen, interne Zuständigkeiten und bestehende Prozesse. Nicht jede Maßnahme ist für jedes Unternehmen sinnvoll. Teil unseres Beratungsanspruchs ist es daher auch, Maßnahmen zu hinterfragen, zu priorisieren oder bewusst nicht zu empfehlen, wenn sie keinen Mehrwert erzeugen.

Durch diesen Ansatz unterstützt die doppeltpitze GmbH Unternehmen dabei, ihre Marketingarbeit kontinuierlich weiterzuentwickeln, flexibel auf Veränderungen zu reagieren und ihre Wettbewerbsfähigkeit langfristig zu sichern. Unsere Beratungsprozesse sind darauf ausgelegt, nachhaltige Wirkung zu erzielen – nicht durch maximale Aktivität, sondern durch bessere Entscheidungen.



2. Angaben zum Unternehmen

Firma: doppeltspitze GmbH

Geschäftssitz: Im Vogelsang 74, 50321 Brühl

Rechtsform und Gründung:

Die doppeltspitze GmbH ging aus der doppeltspitze GbR hervor, die am 01.12.2018 gegründet wurde. Die Rechtsnachfolge in Form der GmbH erfolgte zum 01.01.2024. Mit der Umwandlung wurde die organisatorische und rechtliche Grundlage für eine langfristige, stabile und professionelle Beratungstätigkeit geschaffen.

Geschäftsführung:

Die doppeltspitze GmbH wird von Julia Collard und Sven Schnitzler gemeinsam geführt. Beide sind operativ in die Beratungs- und Umsetzungsprojekte eingebunden.

Mitarbeiterzahl:

2 festangestellte Berater:innen (Geschäftsführung)

Tätigkeitsfeld:

Strategische Marketingberatung, Marken- und Kommunikationsberatung sowie operatives digitales Marketing. Der Schwerpunkt liegt auf der Verbindung von strategischer Klarheit, verständlicher Kommunikation und operativer Umsetzung in digitalen Kanälen.

Leistungsangebot:

Das Leistungsportfolio umfasst im Schwerpunkt:

- strategische Positionierungs- und Marktanalysen
- Entwicklung von Marketing- und Kommunikationsstrategien
- Markenauftritt und digitale Kommunikation (Websites, Inhalte, Social Media); Beratung, Begleitung & Umsetzung
- Beratung zu SEO, Performance-Marketing und laufende Betreuung

Zielgruppen:

Die doppeltspitze GmbH arbeitet branchenübergreifend mit kleinen, mittleren und größeren Unternehmen, Organisationen, Verbänden sowie Start-ups zusammen. Entscheidend ist nicht die Unternehmensgröße, sondern der Bedarf an strategischer Orientierung und wirksamer Marketingumsetzung.

Zielgebiet:

Die Beratungstätigkeit erfolgt deutschlandweit. Digitale Projekte werden ortsunabhängig umgesetzt, persönliche Termine finden nach Bedarf vor Ort oder virtuell statt

3. Beratungsgrundsätze der doppelstpitze GmbH

3.1 Marketingberatung für die digitale Realität

Die doppelstpitze GmbH versteht Marketingberatung als strategische und operative Begleitung in einer digitalen, vernetzten und datengetriebenen Wirtschaft. Digitale Sichtbarkeit, Kommunikation und Performance sind keine isolierten Disziplinen mehr, sondern wirken gleichzeitig und wechselseitig. Entsprechend ganzheitlich ist unser Beratungsverständnis.

Unsere Kund:innen sehen uns in unterschiedlichen Rollen: als Sparringspartner, als strategische Berater:innen, als analytische Beobachter:innen, als kreative Übersetzer:innen und als operative Umsetzer:innen. Diese Rollen sind kein Widerspruch, sondern Voraussetzung für wirksames Marketing. Beratung kann dabei punktuell erfolgen oder Teil einer langfristigen Zusammenarbeit sein.

Zentraler Grundsatz unserer Arbeit ist die Ausrichtung auf Umsetzbarkeit und Wirkung. Marketing wird von uns nicht als Selbstzweck verstanden, sondern als Instrument zur Erreichung unternehmerischer Ziele. Dazu zählen unter anderem Sichtbarkeit im Markt, Unterstützung des Vertriebs, erfolgreiche Mitarbeitergewinnung sowie der Aufbau langfristiger Markenstärke.

Digitale Marketingberatung ist für uns immer auch Netzwerkarbeit. Märkte, Plattformen, Algorithmen und Zielgruppen verändern sich stetig. Wir beobachten diese Entwicklungen kontinuierlich und beziehen relevante externe Expertise ein, wenn dies dem Projekterfolg dient. Gleichzeitig behalten wir die Gesamtverantwortung für Strategie, Koordination und Qualität.

Kommunikation ist für uns Vertrauenssache. Wir legen großen Wert auf eine klare, verständliche und konsistente Sprache – sowohl in der Zusammenarbeit mit unseren Kund:innen als auch in den von uns

entwickelten Marketing- und Kommunikationsmaßnahmen. Vertrauen entsteht durch Transparenz, Verlässlichkeit und nachvollziehbare Entscheidungen.

Unsere Marketingmaßnahmen sind grundsätzlich überprüfbar. Wir arbeiten datenbasiert, ohne Kennzahlen zum Selbstzweck zu erheben. Messbarkeit dient der Orientierung und Optimierung, ersetzt jedoch nicht die fachliche Einordnung und strategische Entscheidung.

3.2 Ethische Grundsätze der Beratung

Ehrlichkeit

Ehrlichkeit ist eine zentrale Grundlage unserer Arbeit. Wir kommunizieren offen, realistisch und nachvollziehbar. Erwartungen werden klar benannt, Chancen und Grenzen transparent aufgezeigt. Wir versprechen keine Ergebnisse, die nicht verantwortbar sind, und legen offen dar, welche Faktoren den Erfolg beeinflussen können.

Verschwiegenheit und Vertraulichkeit

Alle Informationen, die uns im Rahmen der Zusammenarbeit mit unseren Kund:innen zur Verfügung gestellt werden, behandeln wir streng vertraulich. Dies gilt sowohl für strategische Inhalte als auch für betriebsinterne, personenbezogene oder wirtschaftliche Informationen. Datenschutz und Datensicherheit haben für uns höchste Priorität.

Seriosität und Professionalität

Unsere Beratungsleistungen basieren auf fachlicher Qualifikation, praktischer Erfahrung und kontinuierlicher Weiterbildung. Wir arbeiten strukturiert, methodisch und verantwortungsbewusst. Empfehlungen erfolgen auf Basis fundierter Analysen und aktueller Marktkennntnisse.

Neutralität und Unabhängigkeit

Die Beratung der doppelstpitze GmbH erfolgt unabhängig und objektiv. Wir vertreten keine Plattformen, Tools oder Anbieterinteressen. Entscheidungen und Empfehlungen orientieren sich ausschließlich an den Zielen und Bedürfnissen unserer Kund:innen.

Verantwortungsvolle Preisgestaltung und Kommunikation

Unsere Preisgestaltung ist nachvollziehbar, transparent und

leistungsbezogen. Wir arbeiten ohne pauschale Versprechungen oder irreführende Werbeaussagen. Gute Beratung erfordert Klarheit – auch in Bezug auf Aufwand, Leistung und Vergütung.

Ordnungsgemäße Geschäftsführung

Die doppelstpitze GmbH verpflichtet sich zu einer ordnungsgemäßen, transparenten und verantwortungsvollen Geschäftsführung. Klare Prozesse, dokumentierte Abläufe und regelmäßige Qualitätssicherung sind feste Bestandteile unserer Arbeit. Interne Reflexion und externe Rückmeldungen fließen kontinuierlich in die Weiterentwicklung unserer Leistungen ein.

Diese Grundsätze bilden das verbindliche Fundament der Arbeit der doppelstpitze GmbH. Sie gelten für alle Beratungs-, Strategie- und Umsetzungsleistungen und stellen sicher, dass Qualität, Vertrauen und Professionalität dauerhaft gewährleistet sind.

4. Fachliche Kompetenz

Die doppelstpitze GmbH verfügt über eine fundierte fachliche Kompetenz in den Bereichen strategische Marketingberatung, Marken- und Kommunikationsentwicklung sowie operatives digitales Marketing. Diese Kompetenz basiert auf einer Kombination aus akademischem Hintergrund, praktischer Führungserfahrung, kontinuierlicher Marktbeobachtung und operativer Umsetzungspraxis.

Ein zentraler Bestandteil der fachlichen Kompetenz liegt in der Fähigkeit, Marketing nicht isoliert zu betrachten, sondern im Zusammenspiel mit Markt, Vertrieb, Organisation und Unternehmenskultur. Marketing wird als strategisches Steuerungsinstrument verstanden, das Orientierung schafft, Entscheidungen vorbereitet und operative Wirksamkeit ermöglicht.

Julia Collard und Sven Schnitzler verfügen über langjährige Erfahrung in leitenden Funktionen im Marketing- und Kommunikationsumfeld, unter anderem im Hochschulkontext. Dort verantworteten sie gemeinsam den Aufbau, die Steuerung und Weiterentwicklung eines Marketing- und Betriebsbereichs mit rund 40 Mitarbeitenden. Diese Tätigkeit umfasste strategische Markenführung, interne und externe Kommunikation, Recruiting-Kommunikation, digitale Plattformen sowie die operative Umsetzung komplexer Projekte.

Darüber hinaus besteht eine enge Verbindung zum Mittelstand. Durch die Tätigkeit im Umfeld der dualen Hochschule und darüber hinaus pflegten Julia Collard und Sven Schnitzler intensive Kontakte zu mehreren hundert Unternehmen unterschiedlicher Branchen und Größen. Diese Nähe zur unternehmerischen Praxis prägt den Beratungsansatz der doppeltspitze GmbH bis heute: strategisch fundiert, realistisch umsetzbar und auf konkrete Wirkung ausgerichtet.

Die fachliche Kompetenz der doppeltspitze GmbH umfasst sowohl klassische Marketingdisziplinen als auch aktuelle Entwicklungen im Bereich Digitalisierung, Suchmaschinen, Plattformökonomie und Künstliche Intelligenz. Neue Technologien werden dabei nicht als Selbstzweck betrachtet, sondern stets im Kontext von Nutzen, Umsetzbarkeit und Verantwortung eingeordnet.

4.1 Berufliche Qualifikation der Berater:innen

Die Berater:innen der doppeltspitze GmbH, Julia Collard und Sven Schnitzler, verfügen über eine umfassende berufliche Qualifikation, die sich aus formaler Ausbildung, praktischer Berufserfahrung und kontinuierlicher Weiterbildung zusammensetzt.

Beide bringen langjährige Erfahrung in der Entwicklung, Umsetzung und Steuerung von Marketing- und Kommunikationsstrategien mit. Ihre beruflichen Laufbahnen sind geprägt durch Tätigkeiten an der Schnittstelle von Strategie, Kommunikation, Organisation und operativer Umsetzung. Dabei arbeiteten sie sowohl in institutionellen Strukturen als auch in unternehmerischen Kontexten und kennen die unterschiedlichen Anforderungen, Entscheidungslogiken und Ressourcensituationen.

Ein besonderer Qualifikationsaspekt liegt in der Verbindung von Theorie und Praxis. Julia Collard und Sven Schnitzler sind nicht nur beratend tätig, sondern auch aktiv in der Aus- und Weiterbildung eingebunden. Sie engagieren sich ehrenamtlich als Prüfer:innen und Mitglieder des Landesprüfungsausschusses im Rahmen der IHK-Weiterbildung zum Marketingfachwirt bzw. zur Marketingfachwirtin. Diese Tätigkeit erfordert die kontinuierliche Auseinandersetzung mit aktuellen fachlichen Standards, rechtlichen Rahmenbedingungen und Marktanforderungen.

Darüber hinaus sind beide als Mentor:innen und Lehrende in unterschiedlichen Weiterbildungs- und Qualifizierungskontexten aktiv. Die eigene Weiterbildung ist integraler Bestandteil der beruflichen Qualifikation: Fachliche Updates zu digitalen Marketinginstrumenten, Plattformen, SEO, Performance-Marketing, Künstlicher Intelligenz, Datenschutz und Medienrecht werden regelmäßig wahrgenommen und dokumentiert.

Die berufliche Qualifikation der Berater:innen der doppelstpitze GmbH ist damit nicht statisch, sondern dynamisch angelegt. Sie entwickelt sich kontinuierlich weiter und stellt sicher, dass Beratung nicht auf veralteten Modellen basiert, sondern den aktuellen Anforderungen des Marktes entspricht.

4.2 Tätigkeitsfeld der jeweiligen Beraterinnen und Berater

Julia Collard – Kommunikations- und Markenberatung

Julia Collard ist bei der doppelstpitze GmbH für die Bereiche Kommunikation, Text, Markenlogik und inhaltliche Struktur verantwortlich. Ihr Tätigkeitsfeld umfasst die strategische und operative Entwicklung von Markenauftritten, Kommunikationskonzepten und Texten für digitale und analoge Kanäle.

Sie arbeitet an der Schnittstelle von Strategie und Sprache und unterstützt Unternehmen dabei, verständlich, konsistent und anschlussfähig zu kommunizieren. Dies betrifft unter anderem Websites, Social-Media-Kommunikation, Arbeitgeberkommunikation, redaktionelle Inhalte sowie die Übersetzung komplexer Themen für unterschiedliche Zielgruppen.

Mit über 20 Jahren Erfahrung aus verschiedenen Branchen, Führungsrollen im Marketing- und Personalmanagement sowie der Arbeit in Bildungs- und Organisationskontexten bringt Julia Collard ein tiefes Verständnis für Menschen, Organisationen und Kommunikationsdynamiken mit. Ihre Beratung setzt dort an, wo Unternehmen feststellen, dass ihre Kommunikation nicht mehr zu dem passt, was sie tatsächlich leisten oder sein wollen.

Sven Schnitzler – Digitale Marketingstrategie und Performance

Sven Schnitzler verantwortet bei der doppelstpitze GmbH die Bereiche digitale Marketingstrategie, Performance-Marketing, Webdesign und technische Marketingstrukturen. Sein Tätigkeitsfeld umfasst die Konzeption, Umsetzung und Optimierung digitaler Marketingmaßnahmen entlang der gesamten Customer Journey.

Er verbindet strategisches Denken mit technischer Umsetzung und betrachtet Websites, Suchmaschinenoptimierung, Kampagnen, Tracking und Analyse nicht als Einzelmaßnahmen, sondern als zusammenhängendes System. Ziel ist es, Marketingentscheidungen messbar zu machen und operative Maßnahmen konsequent an Ergebnissen auszurichten.

Sven Schnitzler verfügt über umfassende Erfahrung im Umgang mit gängigen Marketing- und Analyse-Tools, darunter die Google Tool Suite (Analytics, Ads, Tag Manager), SEO-Tools sowie Performance- und Tracking-Systeme. Gleichzeitig legt er großen Wert auf Verständlichkeit und Übersetzbarkeit: Zahlen und Daten dienen der Orientierung, ersetzen aber nicht die strategische Einordnung.

4.3 Gemeinsames Tätigkeitsfeld

Die besondere Stärke der doppelstpitze GmbH liegt im Zusammenspiel beider Tätigkeitsfelder. Strategie, Kommunikation und operative Umsetzung greifen ineinander. Projekte werden im Beratungsprozess bewusst aus unterschiedlichen Perspektiven betrachtet: analytisch und inhaltlich, strukturell und kreativ, datenbasiert und menschlich.

Diese doppelte Perspektive ermöglicht es, Marketing nicht nur zu planen, sondern praxisnah zu beraten.

5. Erfahrung im Beratungsbereich – Referenzen

Die doppelstpitze GmbH verfügt über langjährige Erfahrung in der strategischen Marketingberatung, Marken- und Kommunikationsentwicklung sowie im operativen digitalen Marketing. Die Beratungstätigkeit erstreckt sich

über unterschiedliche Branchen, Organisationsformen und Unternehmensgrößen.

Referenzen werden von der doppeltspitze GmbH nicht als reine Aufzählung von Kundennamen verstanden, sondern als Ausdruck konkreter Zusammenarbeit und realer Projekterfahrung. Maßgeblich ist dabei nicht die Größe oder Bekanntheit eines Unternehmens, sondern die Vielfalt der Anforderungen, Fragestellungen und Rahmenbedingungen, in denen Beratung wirksam geleistet wurde.

Die Projekte der doppeltspitze GmbH umfassen unter anderem:

- strategische Positionierungs- und Markenentwicklungsprozesse
- Konzeption und Umsetzung von Websites und digitalen Kommunikationsauftritten
- Entwicklung und Betreuung von Content- und Social-Media-Formaten
- Suchmaschinenoptimierung und Performance-Marketing
- Marketing- und Recruiting-Kommunikation
- laufende operative Marketingbetreuung und Sparring

Die Beratung erfolgt sowohl projektbezogen als auch im Rahmen langfristiger Kooperationen. Dabei arbeitet die doppeltspitze GmbH mit kleinen und mittleren Unternehmen, größeren Organisationen, Verbänden, Bildungseinrichtungen sowie Start-ups zusammen. Die Bandbreite reicht von lokal tätigen Unternehmen bis zu überregional oder bundesweit agierenden Strukturen.

Ein Teil der Referenzen resultiert aus der früheren leitenden Tätigkeit von Julia Collard und Sven Schnitzler im Hochschul- und Bildungsumfeld, insbesondere in der Zusammenarbeit mit mehreren hundert mittelständischen Unternehmen. Diese Erfahrung fließt bis heute in die Beratung ein, insbesondere in Fragen der Markenpositionierung, Kommunikation, Recruiting und Organisationsentwicklung.

Aktuelle und abgeschlossene Projekte werden – sofern datenschutzrechtlich zulässig und mit den jeweiligen Kund:innen abgestimmt – transparent auf der Website der doppeltspitze GmbH dargestellt. Die Referenzübersicht dient dabei nicht der Selbstdarstellung, sondern der Nachvollziehbarkeit der Beratungs- und Umsetzungserfahrung.



PERFORMANCE MARKETING POSITIONIERUNG & MARKTBEACHTUNG
WEBSITE & LANDINGPAGES ZIELGRUPPEN- & KUNDENANALYSE

GrünGrund GmbH – Digitales Recruiting im Garten- und Landschaftsbau



MARKETING- & KOMMUNIKATIONSSTRATEGIE PERFORMANCE MARKETING
POSITIONIERUNG & MARKTBEACHTUNG SEO, KI & SICHTBARKEIT

CHEFS CULINAR – Performance Marketing und SEO in komplexen Unternehmensstrukturen



MARKETING- & KOMMUNIKATIONSSTRATEGIE SEO, KI & SICHTBARKEIT
TEXTE, CONTENT & STORYTELLING WEBSITE & LANDINGPAGES

Tito's Streetfood – Website, Design und digitales Bestellsystem für einen Foodtruck



MARKETING- & KOMMUNIKATIONSSTRATEGIE PERFORMANCE MARKETING

VEDA GmbH – Digitales Recruiting und Performance Marketing



CONTENT-UMSETZUNG & REDAKTION
LINKEDIN- & SOCIAL-MEDIA-KOMMUNIKATION PERFORMANCE MARKETING
TEXTE, CONTENT & STORYTELLING

VUV Arbeitgeberverband Aachen – Digitale Positionierung und politische Kommunikation



MARKETING- & KOMMUNIKATIONSSTRATEGIE PERFORMANCE MARKETING
POSITIONIERUNG & MARKTBEACHTUNG
ZIELGRUPPEN- & KUNDENANALYSE

Rüsselfuchs – Performance Marketing für handgezeichnete Gefühlskarten



CONTENT-UMSETZUNG & REDAKTION
LINKEDIN- & SOCIAL-MEDIA-KOMMUNIKATION
TEXTE, CONTENT & STORYTELLING WEBSITE & LANDINGPAGES

Kenza Ait Si Abbou – Personal Branding im Bereich Künstliche Intelligenz



CONTENT-UMSETZUNG & REDAKTION
LINKEDIN- & SOCIAL-MEDIA-KOMMUNIKATION
MARKETING- & KOMMUNIKATIONSSTRATEGIE PERFORMANCE MARKETING
POSITIONIERUNG & MARKTBEACHTUNG SEO, KI & SICHTBARKEIT
TEXTE, CONTENT & STORYTELLING ZIELGRUPPEN- & KUNDENANALYSE

FreyMuT Academy – Markenrelaunch, Marketingstrategie und digitale Sichtbarkeit



CONTENT-UMSETZUNG & REDAKTION
MARKETING- & KOMMUNIKATIONSSTRATEGIE SEO, KI & SICHTBARKEIT
TEXTE, CONTENT & STORYTELLING WEBSITE & LANDINGPAGES

Bestattungen Erken Köln – Webrelaunch und Social Media für ein Traditionsunternehmen

Die doppeltspitze GmbH legt großen Wert auf nachhaltige Kundenbeziehungen, wiederkehrende Zusammenarbeit und persönliche Empfehlungen. Diese Form der Referenz gilt intern als wichtigstes Qualitätsmerkmal der eigenen Arbeit.

6. Darlegung des Personalbeschaffungsprozesses

Die doppeltspitze GmbH verfolgt ein bewusst schlankes und qualitätsorientiertes Personalmodell. Derzeit ist keine Erweiterung des festen Berater:innen-Teams vorgesehen. Ziel ist es, alle Beratungs- und Umsetzungsleistungen persönlich, eigenverantwortlich und auf konstant hohem Qualitätsniveau zu erbringen.

Julia Collard und Sven Schnitzler übernehmen sämtliche Beratungsmandate selbst und achten darauf, nur so viele Projekte anzunehmen, wie fachlich, zeitlich und qualitativ verantwortbar sind. Diese bewusste Begrenzung stellt sicher, dass Kund:innen eine direkte, kontinuierliche und verlässliche Zusammenarbeit erfahren – ohne Übergaben, ohne Reibungsverluste und ohne wechselnde Ansprechpartner:innen.

Bei Bedarf greift die doppeltspitze GmbH auf ein gewachsenes Netzwerk aus qualifizierten Kooperationspartner:innen zurück. Diese Zusammenarbeit erfolgt projektbezogen, transparent und unter klarer fachlicher Steuerung durch die doppeltspitze GmbH. Externe Leistungen werden nur dort eingebunden, wo sie sinnvoll ergänzen und zur Qualität der Gesamtleistung beitragen.

Sollten sich die personellen Kapazitäten oder die strategische Ausrichtung der doppeltspitze GmbH künftig verändern, wird das Qualitätshandbuch entsprechend angepasst. Ziel bleibt in jedem Fall eine persönliche, qualitativ hochwertige und verantwortungsvolle Beratung.

7. Qualitätskontrolle

Die doppeltspitze GmbH versteht Qualitätskontrolle nicht als nachgelagerten Prüfpunkt, sondern als integralen Bestandteil aller Beratungs- und Umsetzungsleistungen. Qualität entsteht nicht am Ende eines Projekts,

sondern durch klare Ziele, transparente Prozesse und kontinuierliche Reflexion während der Zusammenarbeit.

7.1 Qualitätsverständnis

Qualität in der Marketingberatung bedeutet für die doppeltpitze GmbH:

- fachlich fundierte und aktuelle Beratung,
- strategisch nachvollziehbare Entscheidungen,
- realistische und umsetzbare Maßnahmen,
- verständliche Kommunikation,
- sowie messbare und überprüfbare Ergebnisse.

Dabei wird Qualität nicht ausschließlich an Kennzahlen gemessen, sondern auch an Anschlussfähigkeit, Akzeptanz und tatsächlicher Nutzbarkeit der Ergebnisse im Unternehmensalltag der Kund:innen.

7.2 Qualitätssicherung im Beratungsprozess

Die Qualitätssicherung erfolgt fortlaufend und projektbegleitend. Zentrale Elemente sind:

- klare Zieldefinitionen zu Beginn der Zusammenarbeit,
- transparente Dokumentation von Analysen, Entscheidungen und Maßnahmen,
- regelmäßige Abstimmungen und Feedbackschleifen mit den Kund:innen,
- laufende Überprüfung der getroffenen Annahmen und Prioritäten.

Strategische Empfehlungen, Konzepte und operative Maßnahmen werden stets auf Konsistenz, Verständlichkeit und Zielbezug geprüft. Anpassungen erfolgen nicht nach festen Schemata, sondern auf Basis von Erkenntnissen, Ergebnissen und veränderten Rahmenbedingungen.

7.3 Erfolgskontrolle und Evaluation

Die Erfolgskontrolle erfolgt je nach Projekt über qualitative und quantitative Kriterien. Dazu zählen unter anderem:

- definierte Leistungs- und Zielkennzahlen (z. B. Sichtbarkeit, Anfragen, Reichweiten),
- qualitative Rückmeldungen aus Marketing, Vertrieb oder Recruiting,
- regelmäßige Review-Gespräche mit den Kund:innen.

Darüber hinaus bittet die doppeltpitze GmbH ihre Kund:innen um unabhängige, öffentlich einsehbare Bewertungen (z. B. Google, ProvenExpert), um externe Rückmeldungen systematisch in die eigene Qualitätsentwicklung einfließen zu lassen.

7.4 Kontinuierliche Verbesserung

Erkenntnisse aus Projekten, Feedbackgesprächen und interner Reflexion werden genutzt, um Prozesse, Methoden und Arbeitsweisen kontinuierlich weiterzuentwickeln. Fehler werden nicht verschleiert, sondern analysiert. Ziel ist nicht Fehlervermeidung um jeden Preis, sondern nachhaltige Verbesserung und Lernfähigkeit.

Durch diese systematische Qualitätskontrolle stellt die doppeltpitze GmbH sicher, dass Beratungs- und Umsetzungsleistungen dauerhaft professionell, wirksam und verantwortungsvoll erbracht werden.