English | Deutsch | Français | Español | Português (BR)

TAIFUN KEMERCI

CONSULTING

THE ARCHITECT
OF STRATEGY

PRIVATE STRATEGIC ADVISORY



Your vision.
Clear strategy.

Digital brands.
Products. Systems.

Taifun Kemerci Consulting provides private strategic advisory for founders and entrepreneurs developing digital brands, products and the systems behind them – from business models and positioning to marketing, sales and operations.
Whether you are building a new venture or refining an existing offer, we connect your ambition with clear priorities and a coherent strategic direction.

WHAT WE WORK ON TOGETHER

01 Business Model

Target customers, value, revenue model and resources: we assess which structure fits your venture.

02 Positioning

We clarify your market position and the reasons the right customers should choose your offer.

03 Product & Offer

We shape product format, scope, pricing structure and offer tiers – from individual products to memberships.

04 Marketing

We align messaging, content and customer touchpoints with your offer and its strategic direction.

05 Sales

We map the path to purchase. Depending on your venture, this may include email sequences, webinars and video sales letters.

06 Business Systems

Payments, access, delivery and support: we plan how tools, responsibilities and automation work together.

Not just individual tactics. A strategy that connects them.

FROM STRATEGY TO CONCRETE NEXT STEPS

A clear concept.
A considered direction.

Including subscription products & memberships.

A subscription needs more than recurring payments. Ongoing value, clear onboarding and reliable delivery are essential. We consider your product, customer acquisition, usage and retention together – including renewals, cancellation and further development.

Subscriptions are one application of our advisory work, not its limit. Individual digital products and selected services are also within scope.

WHAT YOU TAKE AWAY

Offer Blueprint

Target audience, value, format, scope and positioning: a strategic foundation for your digital offer.

Systems Plan

Customer journey, tools, interfaces and responsibilities – with prioritized next steps and a test plan.

Decision Brief

Options, trade-offs and key risks: a clear basis for the decisions ahead.

Specific deliverables depend on your engagement and are agreed before work begins.

HOW WE WORK

01

Clarify the context

We discuss your venture, your priorities and the specific strategic question you want to address.

02

Develop the strategy

We assess options and develop the agreed concept with considered recommendations.

03

Prepare next steps

You receive prioritized steps for implementation. Further support is agreed separately when needed.

Advisory and implementation have distinct scopes.

Technical implementation, content production and ongoing support are not automatically included. Scope, fees and terms are agreed individually. Legal and tax advice are outside the scope of this service.

Let’s discuss your digital venture.

An initial conversation to understand your priorities and assess whether advisory is the right fit.

REQUEST AN INITIAL CONVERSATION →

PRIVATE STRATEGISCHE BERATUNG

Deine Vision.
Klare Strategie.



Digitale Marken.
Produkte. Systeme.

Taifun Kemerci Consulting begleitet Gründer und Unternehmer bei den Entscheidungen hinter digitalen Angeboten – von Geschäftsmodell und Positionierung bis zu Marketing, Vertrieb und operativen Abläufen.
Für ein neues Vorhaben oder die Weiterentwicklung eines bestehenden Angebots: Wir verbinden deine Ambition mit klaren Prioritäten und einer schlüssigen strategischen Richtung.

WORAN WIR GEMEINSAM ARBEITEN

01 Geschäftsmodell

Zielkunden, Nutzen, Erlösmodell und Ressourcen: Wir prüfen, welche Struktur zu deinem Vorhaben passt.

02 Positionierung

Wir schärfen deine Marktrolle und die Gründe, warum passende Kunden dein Angebot wählen sollten.

03 Produkt & Angebot

Wir ordnen Produktformat, Leistungsumfang, Preislogik und Angebotsstufen – vom Einzelprodukt bis zur Membership.

04 Marketing

Wir verbinden Botschaften, Content und Kundenkontaktpunkte mit deinem Angebot und seiner strategischen Ausrichtung.

05 Vertrieb

Wir planen den Kaufweg. Je nach Vorhaben können E-Mail-Strecken, Webinare und Video-Sales-Letter dazugehören.

06 Operative Systeme

Zahlung, Zugang, Bereitstellung und Supportabläufe: Wir planen das Zusammenspiel von Werkzeugen, Verantwortlichkeiten und Automatisierung.

Nicht nur einzelne Maßnahmen. Eine Strategie, die sie verbindet.

VON DER STRATEGIE ZU KONKRETEN NÄCHSTEN SCHRITTEN

Ein klares Konzept.
Eine fundierte Richtung.

Auch für Abo-Produkte & Memberships.

Ein Abo braucht mehr als wiederkehrende Zahlungen. Entscheidend sind fortlaufender Nutzen, ein verständlicher Einstieg und verlässliche Bereitstellung. Wir denken Produkt, Kundengewinnung, Nutzung und Bindung gemeinsam – einschließlich Verlängerung, Kündigung und Weiterentwicklung.

Abo-Angebote sind ein Anwendungsfeld unserer Beratung, nicht ihre Grenze. Digitale Einzelprodukte und ausgewählte Dienstleistungen gehören ebenfalls dazu.

WAS DU AUS DER ZUSAMMENARBEIT MITNIMMST

Angebotskonzept

Zielgruppe, Nutzen, Format, Leistungsumfang und Positionierung als Grundlage für dein digitales Angebot.

Systemplan

Kundenweg, Werkzeuge, Schnittstellen und Verantwortlichkeiten – mit priorisierten Schritten und einem Testplan.

Entscheidungsvorlage

Optionen, Abwägungen und wesentliche Risiken: eine nachvollziehbare Grundlage für deine nächsten Entscheidungen.

Die konkreten Liefergegenstände richten sich nach deinem Auftrag und werden vor Beginn vereinbart.

SO ARBEITEN WIR

01

Ausgangslage klären

Wir besprechen dein Vorhaben, deine Prioritäten und die konkrete strategische Frage.

02

Strategie erarbeiten

Wir prüfen Optionen und entwickeln das vereinbarte Konzept mit begründeten Empfehlungen.

03

Umsetzung vorbereiten

Du erhältst priorisierte nächste Schritte. Weitere Begleitung wird bei Bedarf separat vereinbart.

Strategie und Umsetzung sind klar abgegrenzt.

Technische Umsetzung, Content-Produktion und laufende Betreuung sind nicht automatisch enthalten. Umfang, Honorar und Bedingungen werden individuell vereinbart. Rechts- und Steuerberatung sind nicht Teil des Angebots.

Besprechen wir dein digitales Vorhaben.

Im Erstgespräch klären wir deine Prioritäten und ob die Beratung zu deinem Anliegen passt.

ERSTGESPRÄCH ANFRAGEN →

CONSEIL STRATÉGIQUE PRIVÉ

Ta vision.
Stratégie claire.



Marques numériques.
Produits. Systèmes.

Taifun Kemerci Consulting accompagne les fondateurs et entrepreneurs dans les décisions derrière leurs marques numériques, produits et systèmes — du modèle économique et du positionnement au marketing, aux ventes et aux opérations.
Que tu lances une nouvelle activité ou affines une offre existante, nous relions ton ambition à des priorités claires et à une direction stratégique cohérente.

CE QUE NOUS TRAVAILLONS ENSEMBLE

01 Modèle économique

Clients cibles, valeur, modèle de revenus et ressources : nous évaluons la structure adaptée à ton activité.

02 Positionnement

Nous clarifions ta position sur le marché et les raisons pour lesquelles les bons clients choisiraient ton offre.

03 Produit et offre

Nous façonnons le format, le périmètre, la structure tarifaire et les niveaux de ton offre — des produits individuels aux adhésions.

04 Marketing

Nous alignons messages, contenu et points de contact clients sur ton offre et sa direction stratégique.

05 Ventes

Nous cartographions le parcours d'achat. Selon ton activité, il peut inclure des séquences e-mail, des webinaires et des lettres de vente vidéo.

06 Systèmes d'entreprise

Paiements, accès, livraison et support : nous planifions l'articulation des outils, responsabilités et automatisations.

Pas seulement des tactiques isolées. Une stratégie qui les relie.

DE LA STRATÉGIE AUX PROCHAINES ÉTAPES CONCRÈTES

Un concept clair.
Une direction réfléchie.

Aussi pour les abonnements et adhésions.

Un abonnement exige plus que des paiements récurrents. Une valeur continue, un onboarding clair et une livraison fiable sont essentiels. Nous considérons ensemble ton produit, l'acquisition, l'usage et la rétention — y compris le renouvellement, la résiliation et son évolution.

Les abonnements sont une application de notre conseil, non sa limite. Les produits numériques individuels et certains services font aussi partie du périmètre.

CE QUE TU EN RETIRES

Plan d'offre

Public cible, valeur, format, périmètre et positionnement : une base stratégique pour ton offre numérique.

Plan des systèmes

Parcours client, outils, interfaces et responsabilités — avec prochaines étapes priorisées et plan de test.

Note de décision

Options, arbitrages et risques clés : une base claire pour les décisions à venir.

Les livrables précis dépendent de ta mission et sont convenus avant le début du travail.

NOTRE FAÇON DE TRAVAILLER

01

Clarifier le contexte

Nous échangeons sur ton activité, tes priorités et la question stratégique précise que tu veux traiter.

02

Élaborer la stratégie

Nous évaluons les options et élaborons le concept convenu avec des recommandations réfléchies.

03

Préparer les prochaines étapes

Tu reçois des étapes priorisées pour la mise en œuvre. Un accompagnement supplémentaire est convenu séparément si nécessaire.

Le conseil et la mise en œuvre ont des périmètres distincts.

La mise en œuvre technique, la production de contenu et le support continu ne sont pas automatiquement inclus. Le périmètre, les honoraires et les conditions sont convenus individuellement. Les conseils juridiques et fiscaux sont hors du périmètre de ce service.

Parlons de ton activité numérique.

Un premier échange pour comprendre tes priorités et voir si le conseil est la bonne solution.

DEMANDE UN PREMIER ÉCHANGE →

ASESORAMIENTO ESTRATÉGICO PRIVADO

Tu visión.
Estrategia clara.

Marcas digitales. Productos. Sistemas.



Taifun Kemerci Consulting ofrece asesoramiento estratégico privado a fundadores y emprendedores que desarrollan marcas digitales, productos y los sistemas que los sustentan: desde modelos de negocio y posicionamiento hasta marketing, ventas y operaciones.
Si estás creando una nueva iniciativa o perfeccionando una oferta existente, conectamos tu ambición con prioridades claras y una dirección estratégica coherente.

EN QUÉ TRABAJAMOS CONTIGO

01 Modelo de negocio

Clientes objetivo, propuesta de valor, modelo de ingresos y recursos: evaluamos qué estructura encaja con tu proyecto.

02 Posicionamiento

Aclaramos tu posición en el mercado y los motivos por los que los clientes adecuados deberían elegir tu oferta.

03 Producto y oferta

Damos forma al formato del producto, alcance, estructura de precios y niveles de la oferta, desde productos individuales hasta membresías.

04 Marketing

Alineamos mensajes, contenido y puntos de contacto con tus clientes con tu oferta y su dirección estratégica.

05 Ventas

Trazamos el recorrido hacia la compra. Según tu proyecto, puede incluir secuencias de correos, webinars y cartas de venta en vídeo.

06 Sistemas de negocio

Pagos, acceso, entrega y soporte: planificamos cómo se articulan herramientas, responsabilidades y automatización.

No solo tácticas aisladas. Una estrategia que las conecta.

DE LA ESTRATEGIA A PASOS CONCRETOS

Un concepto claro.
Una dirección bien pensada.

También para productos de suscripción y membresías.

Una suscripción necesita más que cobros recurrentes. El valor continuo, una incorporación clara y una entrega fiable son esenciales. Consideramos conjuntamente tu producto, la captación de clientes, el uso y la retención, incluidas las renovaciones, las cancelaciones y el desarrollo posterior.

Las suscripciones son una aplicación de nuestro asesoramiento, no su límite. También abarcamos productos digitales individuales y determinados servicios.

LO QUE OBTIENES

Plan de la oferta

Audiencia objetivo, valor, formato, alcance y posicionamiento: una base estratégica para tu oferta digital.

Plan de sistemas

Recorrido del cliente, herramientas, interfaces y responsabilidades – con siguientes pasos priorizados y un plan de pruebas.

Informe de decisión

Opciones, ventajas e inconvenientes y riesgos clave: una base clara para las decisiones que te esperan.

Los entregables concretos dependen de tu proyecto y se acuerdan antes de empezar.

CÓMO TRABAJAMOS

01

Aclarar el contexto

Hablamos de tu proyecto, tus prioridades y la cuestión estratégica concreta que quieres abordar.

02

Desarrollar la estrategia

Evaluamos opciones y desarrollamos el concepto acordado con recomendaciones fundamentadas.

03

Preparar los siguientes pasos

Recibes pasos de implementación priorizados. El apoyo adicional se acuerda por separado cuando sea necesario.

El asesoramiento y la implementación tienen ámbitos diferenciados.

La implementación técnica, la producción de contenido y el soporte continuado no se incluyen automáticamente. El alcance, los honorarios y las condiciones se acuerdan de forma individual. El asesoramiento jurídico y fiscal queda fuera del alcance de este servicio.

Hablemos de tu proyecto digital.

Una conversación inicial para entender tus prioridades y valorar si el asesoramiento encaja contigo.

SOLICITA UNA CONVERSACIÓN INICIAL →

ASSESSORIA ESTRATÉGICA PRIVADA

Sua visão. Estratégia clara.

Marcas digitais. Produtos. Sistemas.



Taifun Kemerci Consulting oferece assessoria estratégica privada para fundadores e empreendedores que desenvolvem marcas digitais, produtos e os sistemas que os sustentam — de modelos de negócio e posicionamento a marketing, vendas e operações.
Quer você esteja criando um novo negócio ou aperfeiçoando uma oferta atual, conectamos sua ambição a prioridades claras e uma direção estratégica coerente.

NO QUE TRABALHAMOS JUNTOS

01 Modelo de negócio

Clientes-alvo, valor, modelo de receita e recursos: avaliamos qual estrutura se encaixa no seu negócio.

02 Posicionamento

Esclarecemos sua posição no mercado e por que os clientes certos devem escolher sua oferta.

03 Produto e oferta

Definimos formato, escopo, estrutura de preços e níveis da oferta — de produtos avulsos a programas de membros.

04 Marketing

Alinhamos mensagens, conteúdo e pontos de contato com clientes à sua oferta e direção estratégica.

05 Vendas

Mapeamos o caminho até a compra. Conforme seu negócio, isso pode incluir sequências de e-mails, webinars e cartas de vendas em vídeo.

06 Sistemas de negócio

Pagamentos, acesso, entrega e suporte: planejamos como ferramentas, responsabilidades e automação funcionam juntas.

Não são só táticas isoladas. É uma estratégia que as conecta.

DA ESTRATÉGIA AOS PRÓXIMOS PASSOS CONCRETOS

Um conceito claro.
Uma direção bem pensada.

Também para assinaturas e programas de membros.

Uma assinatura exige mais que cobranças recorrentes. Valor contínuo, onboarding claro e entrega consistente são essenciais. Consideramos em conjunto seu produto, a aquisição de clientes, o uso e a retenção — incluindo renovação, cancelamento e desenvolvimento contínuo.

Produtos por assinatura são uma aplicação do nosso trabalho de assessoria, não seu limite. Produtos digitais avulsos e serviços selecionados também fazem parte do escopo.

O QUE VOCÊ RECEBE

Mapa da oferta

Público-alvo, valor, formato, escopo e posicionamento: uma base estratégica para sua oferta digital.

Plano de sistemas

Jornada do cliente, ferramentas, interfaces e responsabilidades — com próximos passos priorizados e plano de testes.

Resumo para decisão

Opções, contrapartidas e riscos-chave: uma base clara para as próximas decisões.

As entregas específicas dependem da contratação e são acordadas antes do início do trabalho.

COMO TRABALHAMOS

01

Esclarecer o contexto

Conversamos sobre seu negócio, suas prioridades e a questão estratégica específica que você quer abordar.

02

Desenvolver a estratégia

Avaliamos opções e desenvolvemos o conceito acordado com recomendações ponderadas.

03

Preparar próximos passos

Você recebe etapas priorizadas para a implementação. Suporte adicional é combinado à parte, quando necessário.

Assessoria e implementação têm escopos distintos.

Implementação técnica, produção de conteúdo e suporte contínuo não estão automaticamente incluídos. Escopo, honorários e condições são acordados individualmente. Assessoria jurídica e tributária não fazem parte deste serviço.

Vamos conversar sobre seu negócio digital.

Uma conversa inicial para entender suas prioridades e avaliar se a assessoria é adequada para você.

MARQUE SUA CONVERSA INICIAL →