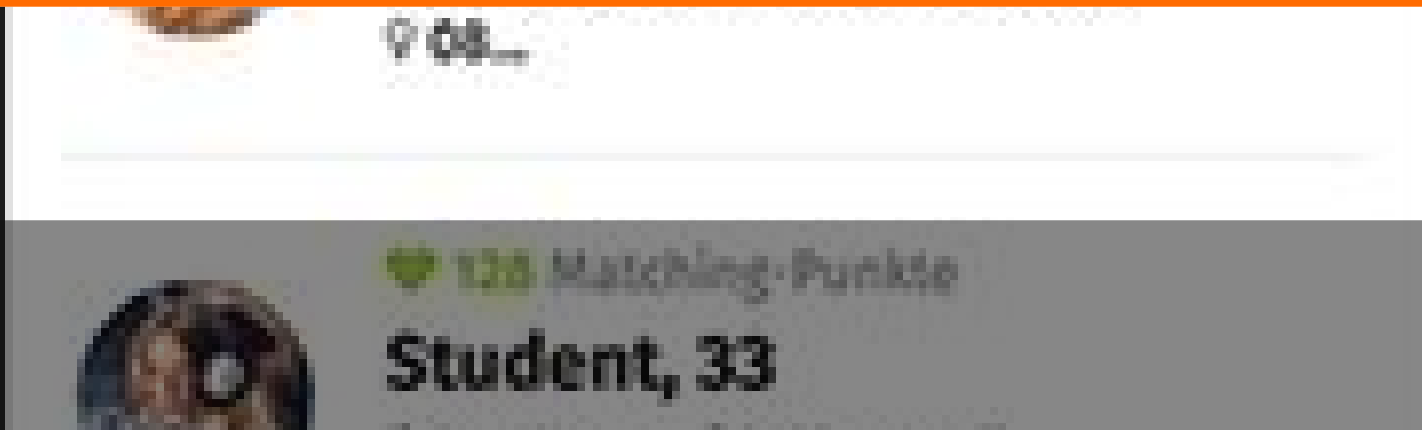




LemonSwan GmbH · บริการหาคู่ออนไลน์ / ซอฟต์แวร์ในรูปแบบบริการ (SaaS) / สำหรับผู้บริโภค · เยอรมนี (ดำเนินงานทั่วภูมิภาคยุโรปกลาง) -- ดำเนินการต่อเนื่อง

LemonSwan: จากแนวคิดเริ่มต้นของบุคคลเดียวสู่แพลตฟอร์มหาคู่ที่ได้รับความนิยมในเยอรมนี สร้างระบบครบวงจร จัดหาผู้นำ และคาดการณ์รายได้ประมาณ 8 ล้านยูโรภายในปี 2024

บริบทของลูกค้า

LemonSwan คือแพลตฟอร์มหาคู่ออนไลน์สัญชาติเยอรมัน ก่อตั้งขึ้นในปี 2017 โดยนำเสนอทางเลือกที่แตกต่างจากแอปหาคู่ที่เน้นการปิดหน้าจอ แพลตฟอร์มนี้สร้างขึ้นบนหลักการของความเคารพ ความเข้ากันได้ และการเชื่อมโยงที่มีความหมาย โดยทีมงานผู้ก่อตั้งมีประสบการณ์อย่างลึกซึ้งในอุตสาหกรรมหาคู่ของยุโรป ซึ่งรวมถึงผู้สร้าง Parship และ ElitePartner แทนที่จะแข่งขันด้วยปริมาณ LemonSwan มุ่งเป้าไปที่ผู้ใช้ที่ต้องการความสัมพันธ์ที่จริงจัง และสร้างความแตกต่างด้วยโมเดลการจับคู่ที่ขับเคลื่อนด้วยบุคลิกภาพ พร้อมด้วยจิตสำนึกทางสังคมที่แข็งแกร่ง แม้จะเข้าสู่ตลาดที่มีการแข่งขันสูงและอิ่มตัว LemonSwan ก็เติบโตอย่างต่อเนื่องจนคาดการณ์ว่าจะมีรายได้ถึง 8 ล้านยูโรภายในปี 2024 และสร้างชื่อเสียงในฐานะแพลตฟอร์มหาคู่ออนไลน์ที่ได้รับความนิยมและยุโรปกลาง

ความท้าทาย

เมื่อ LemonSwan ติดต่อ Gradion เป็นครั้งแรก บริษัทนี้ยังคงเป็นเพียงวิสัยทัศน์ที่ยังไม่เป็นรูปเป็นร่าง ทีมผู้ก่อตั้งมีเพียงหนึ่งคนพร้อมความตั้งใจเชิงกลยุทธ์ที่ชัดเจน: เพื่อสร้างแพลตฟอร์มหาคู่ระดับพรีเมียมที่สามารถแข่งขันได้ในตลาดผู้บริโภคที่มีการแข่งขันสูงที่สุดแห่งหนึ่งในยุโรป

ความท้าทายนั้นเป็นเชิงโครงสร้างและซับซ้อน ผู้ใช้แพลตฟอร์มหาคู่ที่จริงจังในเยอรมนีมีความคาดหวังสูง: พวกเขาต้องการสภาพแวดล้อมที่ปลอดภัยและให้เกียรติ กลไกการยืนยันตัวตนและการจับคู่ที่แม่นยำ รวมถึงประสบการณ์ที่สื่อถึงคุณภาพในทุกการใช้งาน ข้อบกพร่องทางเทคนิคใดๆ ไม่ว่าจะเป็นประสิทธิภาพที่ช้า ธุรกรรมการจับคู่ที่ไม่ดี หรือระบบที่ไม่น่าเชื่อถือ ล้วนส่งผลโดยตรงต่อการเลิกใช้งานและความเสียหายต่อชื่อเสียงในตลาดที่ความไว้วางใจคือหัวใจสำคัญของผลิตภัณฑ์

นอกเหนือจากตัวผลิตภัณฑ์แล้ว บริษัทจำเป็นต้องปรับการดำเนินงานให้เป็นภายในองค์กรเมื่อเวลาผ่านไป โมเดลที่ต้องพึ่งพาพันธมิตรภายนอกอย่างถาวรนั้นไม่ยั่งยืนสำหรับแบรนด์ผู้บริโภคที่มีวิสัยทัศน์ระยะยาว สิ่งนี้สร้างความต้องการที่ซับซ้อน: สร้างแพลตฟอร์มสร้างทีม และท้ายที่สุดคือการส่งมอบงานในลักษณะที่รักษาความต่อเนื่องและจัดหาผู้นำที่เหมาะสม

LemonSwan ต้องการมากกว่าผู้จำหน่ายซอฟต์แวร์ พวกเขาต้องการพันธมิตรที่พร้อมจะอยู่เคียงข้างตลอดเส้นทาง ตั้งแต่แนวคิดเริ่มต้นไปจนถึงการดำเนินงานที่เป็นอิสระ

แนวทาง

Gradion ได้ร่วมงานกับ LemonSwan ตั้งแต่เริ่มต้นในฐานะผู้ร่วมสร้างสรรค์ ไม่ใช่เพียงผู้ให้บริการตามสัญญา ขอบเขตงานครอบคลุม 3 ส่วนงานหลักที่เชื่อมโยงกัน ดำเนินการไปพร้อมกัน และพัฒนาไปตามการเติบโตของบริษัท

การสร้างแพลตฟอร์มแบบครบวงจร: Gradion เปลี่ยนแนวคิดของ LemonSwan ให้เป็นระบบนิเวศผลิตภัณฑ์ที่สมบูรณ์แบบครอบคลุมตั้งแต่การตัดสินใจด้านสถาปัตยกรรม การออกแบบโครงสร้างพื้นฐาน การพัฒนาฟีเจอร์หลัก ไปจนถึงกรอบแนวคิดที่รองรับประสบการณ์ผู้ใช้และระบบจับคู่ การพัฒนาไม่ได้มุ่งเน้นเพียงการเปิดตัวในระยะสั้น แต่คำนึงถึงความสามารถในการขยายขนาดในระยะยาว และการดำเนินงานแพลตฟอร์มทั้งหมดโดยทีมภายในในอนาคต

การเสริมทีมด้วยผู้เชี่ยวชาญเชิงกลยุทธ์: เพื่อเสริมสร้างความเป็นผู้นำจากภายใน Gradion ได้นำผู้เชี่ยวชาญด้านอุตสาหกรรมหาผู้เชี่ยวชาญเยอรมันซึ่งประจำอยู่ในเอเชียเข้ามาเป็นส่วนหนึ่งของทีม LemonSwan นี่คือการวางตัวบุคคลอย่างมีกลยุทธ์ ไม่ใช่แค่การจัดหาพนักงาน ผู้เชี่ยวชาญท่านนี้ได้นำความรู้เฉพาะทางในอุตสาหกรรมความน่าเชื่อถือในตลาด และความต่อเนื่องในการดำเนินงาน ซึ่งเป็นสิ่งสำคัญสำหรับสตาร์ทอัพในธุรกิจที่ต้องอาศัยความไว้วางใจ บุคคลท่านนี้ได้ก้าวขึ้นเป็น CEO ของ LemonSwan ในเวลาต่อมา

การเปลี่ยนผ่านและปรับโครงสร้างทีม: เมื่อ LemonSwan เติบโตขึ้น Gradion ได้ประสานงานการเปลี่ยนผ่านจากรูปแบบการพัฒนาแบบรีโมทเดิมตัวไปสู่โครงสร้างทีมภายในแบบไฮบริด นักพัฒนาอาวุโสท่านหนึ่งได้ย้ายจากเอเชียไปยังเยอรมนี และขึ้นเป็น CTO ของบริษัท เพื่อให้มั่นใจว่าความรู้ทางเทคนิคไม่เพียงแต่ถูกถ่ายทอด แต่ยังถูกฝังรากฐานไว้ในองค์กร การส่งมอบงานนี้ได้รับการออกแบบมาให้ราบรื่นไร้รอยต่อ: ผู้ที่สร้างแพลตฟอร์มได้กลายเป็นส่วนหนึ่งของทีมที่ดูแลการดำเนินงาน

สิ่งที่ทำให้การร่วมงานครั้งนี้พิเศษคือความมุ่งมั่นที่จะอยู่เคียงข้างตลอดทุกช่วงวัฏจักร ไม่ว่าจะเป็นความซับซ้อนทางเทคนิค การปรับเปลี่ยนกลยุทธ์ หรือความท้าทายในการดำเนินงานที่บริษัทเริ่มต้นทุกแห่งต้องเผชิญ Gradion ทำหน้าที่เป็นพันธมิตรอย่างแท้จริงในสองมิติ: ทั้งความเชี่ยวชาญทางเทคนิคที่เข้มงวดและความมุ่งมั่นในระดับองค์กร

ผลลัพธ์

ปัจจุบัน LemonSwan ดำเนินงานในฐานะแพลตฟอร์มหาคู่ที่สมบูรณ์แบบและบริหารจัดการด้วยตนเอง โดยมีทีมผู้นำที่สร้างขึ้นมาพร้อมกับการพัฒนาผลิตภัณฑ์:

รายได้ประมาณ 8 ล้านยูโรต่อปีภายในปี 2024 - ประสบความสำเร็จจากการเริ่มต้นในตลาดผู้บริโภคที่มีการแข่งขันสูง

ส่งมอบแพลตฟอร์มที่สมบูรณ์แบบตั้งแต่เริ่มต้น - ครอบคลุมสถาปัตยกรรม โครงสร้างพื้นฐาน ประสบการณ์ผู้ใช้ ระบบจับคู่ และระบบปฏิบัติการ

CEO ที่ Gradion วางตัว - ผู้เชี่ยวชาญอุตสาหกรรมหาคู่ชาวเยอรมัน ซึ่งได้รับการเสริมเข้าสู่ทีมและเลื่อนตำแหน่งสู่ผู้นำเต็มตัวในภายหลัง

CTO ที่ Gradion วางตัว - นักพัฒนาอาวุโสย้ายจากเอเชียไปเยอรมนี เพื่อรับประกันความต่อเนื่องของแพลตฟอร์ม

การเปลี่ยนผ่านจากรีโมทสู่ทีมภายในแบบไฮบริด - สำเร็จลุล่วงโดยไม่มีผลกระทบต่อการดำเนินงาน

สร้างแบรนด์ที่น่าเชื่อถือในยุโรปกลาง ในหมวดหมู่ที่ความไว้วางใจเป็นปัจจัยหลักในการตัดสินใจซื้อ

แพลตฟอร์มนี้พัฒนาจากแนวคิดของบุคคลเพียงคนเดียว สู่แบรนด์ที่ได้รับความนิยมจากผู้ใช้งานหลายพันคนที่กำลังมองหาความสัมพันธ์ที่จริงจัง ทีมที่สร้างแพลตฟอร์มนี้ได้กลายเป็นทีมที่ดูแลการดำเนินงาน

"ตั้งแต่เริ่มต้น การทำงานร่วมกับ Gradion ให้ความรู้สึกเหมือนเป็นพันธมิตรที่แท้จริง Gradion ไม่เพียงแต่นำความเชี่ยวชาญทางเทคนิคที่แข็งแกร่งมาให้ แต่ยังทุ่มเทเกินความคาดหมาย คิดร่วมกับเรา และปรับตัวเมื่อสถานการณ์ยากลำบาก สิ่งที่ได้เด่นชัดที่สุดคือความยืดหยุ่นและความมุ่งมั่นของพวกเขา แม้ในสถานการณ์ที่ไม่เอื้ออำนวย สำหรับเรา Gradion เป็นพันธมิตรทั้งในยามสุขและยามยาก - เป็นผู้มีส่วนสำคัญในการสร้าง LemonSwan ให้เป็นแพลตฟอร์มที่น่าเชื่อถืออย่างทุกวันนี้"

Paul Uhlig

กรรมการผู้จัดการ

บริการที่ให้

- การสร้างแพลตฟอร์มแบบครบวงจร
- การออกแบบสถาปัตยกรรมและโครงสร้างพื้นฐาน
- แนวคิด UX และระบบจับคู่
- การเสริมทีมด้วยผู้เชี่ยวชาญเชิงกลยุทธ์
- การเปลี่ยนผ่านและปรับโครงสร้างทีม

■

เทคโนโลยีที่ใช้

- Custom-built platform architecture
- Cloud infrastructure
- Scalable backend systems
- Remote-to-hybrid team transition model

การวางตัวผู้นำ (CEO, CTO)

พร้อมที่จะหารือเกี่ยวกับความท้าทายที่คล้ายกันหรือไม่?

Gradion ทำงานร่วมกับบริษัทซอฟต์แวร์ ฟินเทค และผู้ประกอบการอุตสาหกรรมใน DACH เอเชียตะวันออกเฉียงใต้ และแอฟริกา ได้รับการรับรอง ISO 27001 ประสบการณ์ 23 ปีในสภาพแวดล้อมที่มีกฎระเบียบและเติบโตสูง

sales@gradion.com