

Marketingersfolgsprogramm



Werbung oder Marketing?

Marketing-Erfolgsprogramm! Ganz oder gar nicht!

Viele Unternehmer, insbesondere mit technischem Hintergrund, setzen Marketing mit Werbung und Kommunikation gleich. Wir nicht! Unsere Vorstellung von einem Marketing-Erfolgsprogramm ist die klare Beschreibung zukünftiger Vorgehensweisen zur besseren Marktbearbeitung.

Sie wird notwendig, weil sich die Zielgruppe selbst und ihre Bedürfnisse ständig verändern. Es ist wahrscheinlich, dass momentan erfolgreiche Produkte morgen Ladenhüter sind. Vor diesem Hintergrund gilt es, zukünftige Marktsegmente, die betroffene Zielgruppe mit ihren (zukünftigen) Bedürfnissen zu analysieren und zu beschreiben. Die Wettbewerbsanalyse hilft, direkte und indirekte Einflussgrößen zu erkennen sowie Stärken und Schwächen als Profil gegen die Wettbewerber herauszuarbeiten.

Mit erfahrenen Praktikern arbeiten Sie eine ganz individuelle Vorgehensweise für die zu Ihrem Unternehmen passende Marktbearbeitung aus. Speziell die Fragen zu Produkt, Sortiment und Preis stehen dabei im Vordergrund. Daraus abgeleitet werden dann die Kommunikationsmaßnahmen und die Vertriebspolitik(-partner). Sie sehen, das Marketing-Erfolgsprogramm zeigt Perspektiven für die aktive Gestaltung der Zukunft Ihres Marktes - Ihrer Zukunft und der Ihres Unternehmens.

Wie gehen wir bei dieser Beratung vor?

Nach Analyse Ihrer Produkte und Ihres Unternehmens ermitteln wir die Wettbewerbsposition Ihrer Leistungen, bezogen auf die Bedürfnisse Ihrer Zielgruppe. Daraus erkennen wir Ihre Marktposition.

Wir stellen Ihr Unternehmen mit seinen Stärken und Schwächen in Relation zu den Wettbewerbern. Ihre Produkte und Dienstleistungen werden durchleuchtet: Ist das, was Sie heute anbieten auch noch morgen Erfolg versprechend? Welche Zusatzprodukte, Dienstleistungen können den Kundennutzen und damit die Wertschöpfung Ihres Hauses erhöhen? Wie viel "Mehrpreis" ist der Kunde bereit, dafür zu zahlen, damit aus Ihrem Produkt eine dauerhafte Entwicklung für den Kundennutzen wird.

Auf diesen Erkenntnissen erarbeiten wir mit Ihnen die Grundlagen für die Kommunikation nach innen und außen sowie die Maßnahmen für einen effizienten Vertrieb. Auch und gerade unter Mithilfe der neuen Medien und des entsprechenden Auftritts.

Die vorangegangenen Überlegungen werden in einen Investitionsplan eingearbeitet, der nach Verabschiedung der Finanzierung in die Planzahlen für das Gesamtunternehmen integriert werden kann.

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Dann nutzen Sie unser Angebot für ein kostenfreies Unternehmergegespräch.

Geben Sie uns ein kurzes Signal.

**BUS Betreuungs- und
Unternehmensberatungs GmbH**

Rosenheimer Straße 139
81671 München
Tel.: 0 89 / 45 06 34-0
Fax: 0 89 / 45 06 34-31

E-Mail: <mailto:info@bus-netzwerk.de>
Internet: www.bus-netzwerk.de

Es genügt, wenn Sie einfach diese Seite auf Ihr Faxgerät legen.

Ja, ich möchte Informationen über eine Geschäftsprozessoptimierung für meinen Betrieb. Bitte nehmen Sie mit mir Kontakt auf:

Name

Firma

Anschrift

Tel. / Fax
