

Perfekter Fit mit dem Markt

Erfolgreiche Positionierung

Ihres Unternehmens

Vorstellung vobiscon



Volker Josel
Diplom-Volkswirt

Unser Angebot richtet sich an Anbieter von technisch und kaufmännisch komplexen Lösungen.

Wir verstehen uns als Experten und erfolgreiche Partner für Marketing und Vertrieb.

Wir erstellen für Sie die erfolgreiche Marketing- und Vertriebsstrategie und vermarkten Ihre Produkte gezielt und erfolgreich.

vobiscon: Unsere Kompetenz



Hohe Marketing und Vertriebskompetenz

verbunden mit tiefem technischen Verständnis

- Die Strategien und Aktionen sind nicht limitiert auf nur rein kommerzielle oder nur rein technische Aspekte. Sie sind ganzheitlich und umfassend.

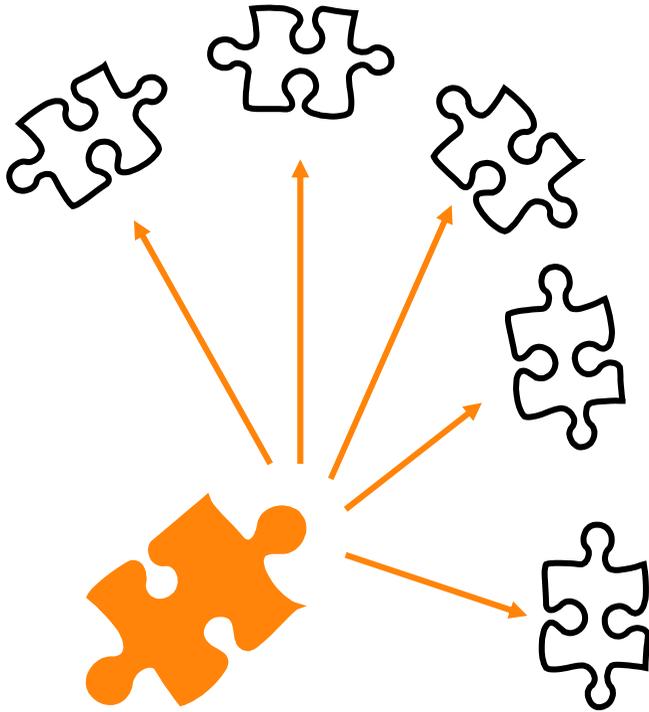
Umfassende Marketing- und Vertriebserfahrung

- Abdeckung des gesamte Marketing- und Vertriebsprozess

Erfahrung in:

- Internationalem B2B Marketing
 - 9 Jahre chemische Verbrauchsgüter
Wacker-Chemie GmbH
 - 8 Jahre Investitionsgüter
Agfa-Gevaert AG, Imaging Solutions AG, CH
- Business Development für Investitionsgüter in Europa, USA
- Projektmanagement und Messemanagement

Ihr Ziel



Ihr Unternehmen will:

- Die Kommunikationsstrategie überprüfen
- Neue Produkte einführen
- Die bestehende Produktpalette optimieren
- Neue Märkte erschließen
- Die Preisstrategie anpassen
- Ihren USP gegenüber dem Wettbewerb in Position bringen

Alles mit dem Ziel:

Größere Marktanteile → höhere Erlöse

Erreichen der höheren Marktanteile

Höhere Erlöse

Exakte Strategie: Produkte, Preise, Kommunikation Vertrieb

Exakt definierte Produkte / Standarddienstleistungen

Klare und in sich stimmige operative Ziele

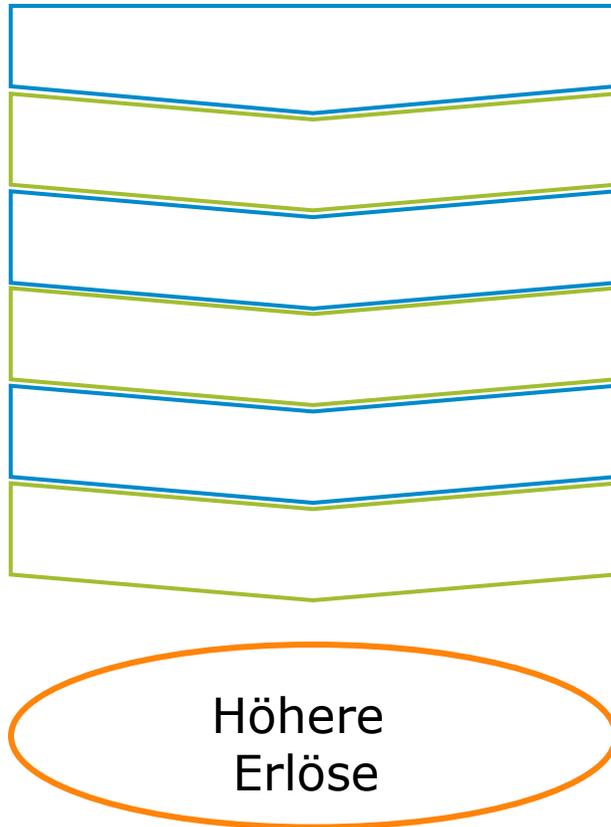
Klar definierte Zielpositionierung

Kenntnis über Schwächen, Stärken, Trends, Chancen, Risiken

Kenntnis über tatsächliche Ausgangspositionierung

Unternehmenszweck, strategische Vision

Projektverlauf



- 1. Coaching: Mission und Vision**
- 2. Check - Positionierung Ihres Unternehmens**
- 3. SWOT Analyse**
- 4. Zielpositionierung des Unternehmens**
- 5. Coaching: Zielsystem für das Unternehmen**
- 6. Exakte Definition der Produkte und Standarddienstleistungen**
- 7. Definition der Produkt-, Preis-, Kommunikations- und Vertriebsstrategie**
→ Marketing-/Vertriebsaktionsplan

1. Coaching: Mission und Vision

Ziele:

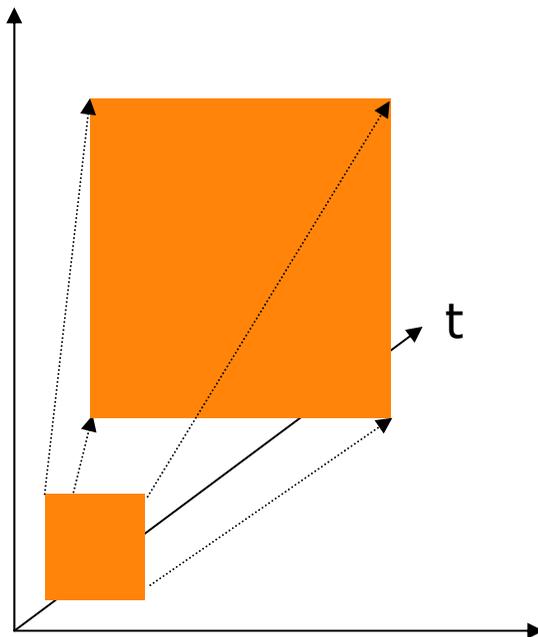
- Fokussierung der Handlungen innerhalb Ihres Unternehmens
- Klarheit der Handlungsausrichtung für jeden Mitarbeiter

Methode:

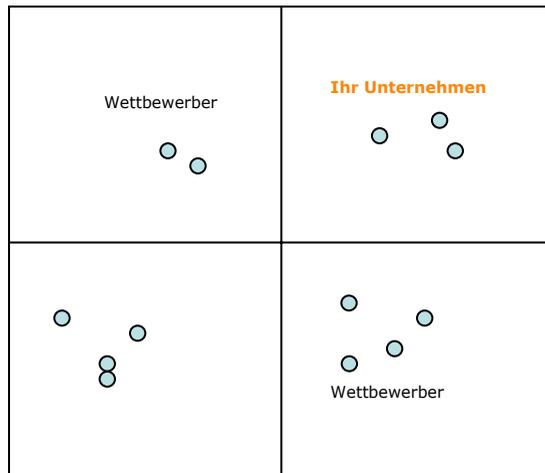
Einzelinterviews
Gruppendiskussion
Dokumentation
Beschlussfassung

Mission / Vision werden im Führungskreis noch einmal geprüft:
→ nach SWOT, Zielpositionierung
→ bei Freigabe des Marketingplans

Aufwand vobiscon: 1 Tag



2. Check - Positionierung



Ziele:

Erkennung der faktischen Marktposition
Systematische Erarbeitung zusätzlicher Marktchancen

Methode:

Strukturierte Vorarbeiten Ihres Unternehmens
Einzelinterviews
Gruppendiskussion
Dokumentation
Beschlussfassung

Tools:

Bedürfnisprofile Zielgruppen
Leistungsprofil aller Anbieter
Positionierungsmatrix

Aufwand vobiscon 3-4 Tage

SWOT Analyse

	O	T
S	<ul style="list-style-type: none">••••	<ul style="list-style-type: none">•••
W	<ul style="list-style-type: none">•••	<ul style="list-style-type: none">••••

Ziele:

Erarbeitung zukünftiger (neben den derzeitigen) Marktchancen
Risikoermittlung

Methode:

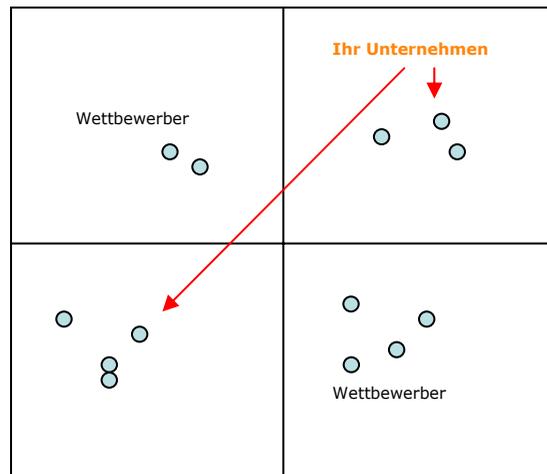
Strukturierte Vorarbeiten von Ihrer Seite
Einzelinterviews
Gruppendiskussion
Dokumentation
Beschlussfassung

Tools

SWOT Matrix

Aufwand vobiscon 2 Tage

4. Zielpositionierung



Ziele:

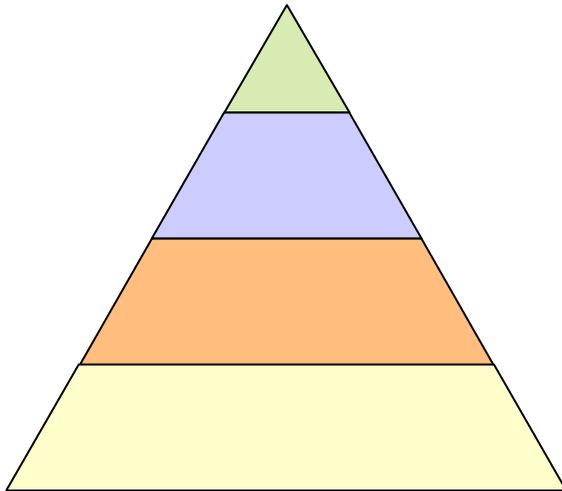
Ermittlung lukrativer Zielgruppen
Festlegung von Strategien zur frühzeitigen
Chancennutzung und Risikobehandlung

Methode:

Auswertung von
„Check-Positionierung“ und „SWOT“ durch vobiscon
Gruppendiskussion
Dokumentation
Beschlussfassung

Aufwand vobiscon 2 Tage

5. Coaching: Operatives Zielsystem



Ziele:

- Das ganze Unternehmen „zieht an einem Strang“
- Keine oder nur sehr wenige Abstimmungsprobleme
 - Zeitverlust / Kosten reduziert
- Handlungen werden am Unternehmenszweck und seiner Perspektive orientiert

Methode:

Ermittlung Vorgaben Mutterfirma und anderer Determinanten

Im Führungskreis:

Einzelinterviews

Gruppendiskussion

Dokumentation

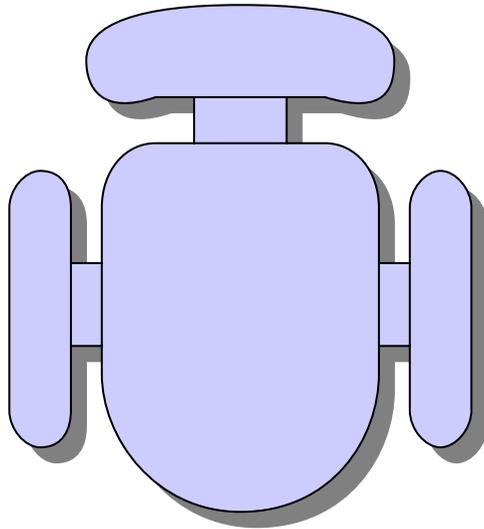
Beschlussfassung

Das Zielsystem wird im Führungskreis noch einmal geprüft:

→ bei Freigabe des Marketingplans

Aufwand vobiscon: 1 Tag

6. Definition: Standarddienstleistungen



Ziele:

- Klare Kommunikation der Dienstleistung in den Markt stringent aber differenziert nach Zielgruppe und nach Ansprechpartner innerhalb der Zielkunden
- Realistische Kalkulation der Kosten der Dienstleistung
- Transparenz hinsichtlich Leistungsmerkmalen damit erleichterter Abgleich mit Markterfordernissen
- Möglichkeit zu Benchmarking-Analysen
- Gezielte Weiterentwicklung der Dienstleistung

Methode:

- Zerlegung von Kundenbedürfnissen in Einzelmerkmale
- Zerlegung der bisherigen Leistungen in einzelne Leistungen
- Kombination sinnvoller Leistungspakete

Einzelinterviews
Auswertung vobiscon
Gruppendiskussion
Dokumentation
Beschlussfassung

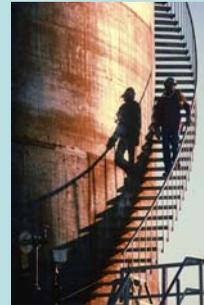
Aufwand vobiscon 5 Tage

Exkurs: Kommunikation

Kunde x



Finanzwesen
Ihrer Kunden



Indirekte Nutzer bei
Ihrem Kunden



Kunden
Ihrer Kunden



Direkte Nutzer Ihres
Produktes beim Kunden
= direkte Ansprechpartner

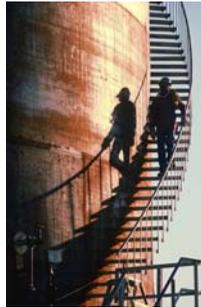


Management
Ihrer Kunden

Exkurs: Kommunikation



Finanzwesen
Ihrer Kunden



Indirekte Nutzer bei
Ihrem Kunden



Kunden Ihrer Kunden



Direkte Nutzer Ihres
Produktes beim Kunden
= direkte Ansprechpartner



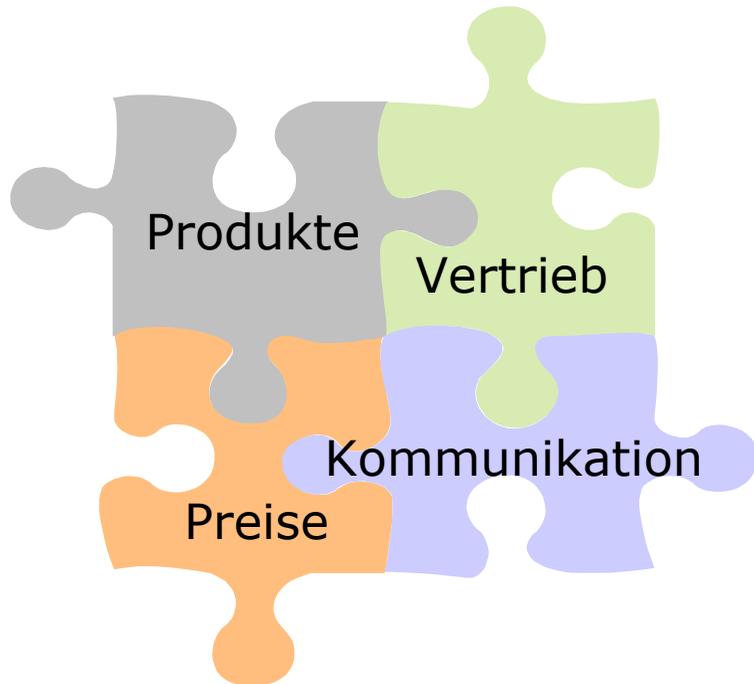
Management
Ihrer Kunden

Unterschiedliche Menschen

Unterschiedliche Interessen

- Klares Ziel und klare Botschaft
- Differenzierte Kommunikation, die jedem seinen Nutzen bietet

7. Marketing- / Vertriebsaktionsplan



Ziele:

Gewinnung größerer Marktanteile
Höherer Erlöse
Effizienter Mitteleinsatz

Methode:

Auswertung der vorangegangenen Schritte durch vobiscon
Erarbeitung eines Vorschlags zu konkreten Aktionsplänen
(wer, was, bis wann, Budgets) durch vobiscon.

Dabei ständiger Abgleich mit Fach- und Führungskleuten.
Ganzheitlicher Vorschlag eines Marketingaktionsplans
geht Führungskleuten und Fachleuten zu.

Präsentation,
Gruppendiskussion
Dokumentation
Beschlussfassung

Aufwand vobiscon 4-5 Tage

Nächste Schritte



Entscheidung über das Projekt

Projektziele

Genauer Projektumfang

Zeitraster

Ansprechpartner

Danke !

Gollierstraße 70
D- 80339 München
Tel.: +49 (0)89 5526 0898-0
www.vobiscon.de

volker.josel@vobiscon.de