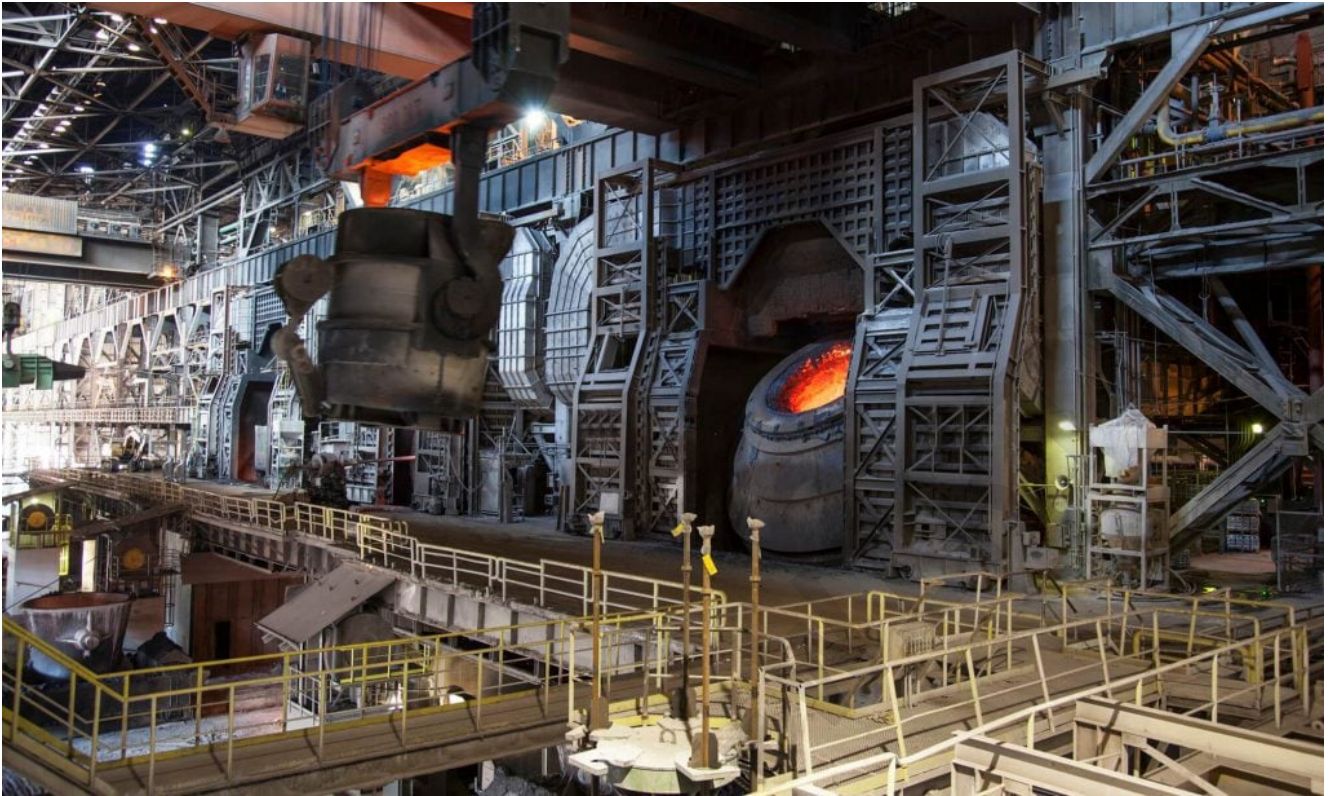


Markt



Markt – die Herausforderung schlechthin

Shape the future





Mark

t

Das Ziel ist nicht die Abgabe eines Angebotes, sondern die Generierung eines Auftrages und die Generierung neuer Kunden:

- + *Fragen Sie Ihren Vertrieb nach 20 neuen Kunden.*
- + *Fragen Sie Ihren Vertrieb nach dem Zeitraum der zuletzt gewonnenen 20 neuesten Kunden.*
- + *Fragen Sie Ihren Vertrieb nach dem Zeitraum, den er benötigt nochmals 20 neue Kunden zu generieren.*

Spätestens nun wissen Sie, dass hier Handlungsbedarf mit enormen Potentialen besteht, insbesondere vor dem Hintergrund, dass die Abnehmerzahl für Ihr Unternehmen praktisch unbegrenzt ist.



Angesichts zunehmender Globalisierung mit entsprechenden Herausforderungen hinsichtlich Flexibilität und Wettbewerbsfähigkeit ist ein zentrales Erfolgselement, die zielorientierte Ausrichtung des Unternehmens in strategisch wichtige Bereiche, sowie die eindeutige Definition zentraler

Absatzmärkte, Produkte und Kunden.



Die KW-Consulting-Group bietet aufbauend auf der Erfahrung zahlreicher, erfolgreicher Projekte mit Hilfe praxiserfahrener Senior Consultants, die erfolgreiche Restrukturierung Ihrer Vertriebsorganisation und gestaltet eine strategische Neuausrichtung, wenn erforderlich.



Wir orientieren unser Handeln ausschließlich an den Wünschen und Erfordernissen des freien Marktes, worin wir Ihre Wünsche integrieren. Auf Basis unserer „**Go-Market- Strategie**“ werden Maßnahmen und Meilensteine definiert, fokussiert auf die Erweiterung Ihres heutigen Kundenstammes und Ihres Umsatzes, angelegt auf eine Erweiterung des Bekanntheitsgrades Ihres Unternehmens als professioneller zukunftsausgerichteter Player von morgen.



Parallel zur langfristigen erfolgreichen Positionierung Ihres Unternehmens in neuen Zielmärkten leiten wir Maßnahmen zur kurzfristigen Umsatzgenerierung ein – sprich: wir identifizieren Lücken in Beschaffungssystemen, in welchen Ihr Unternehmen kurzfristig erfolgreich als Problemlöser einspringen kann.



Der Fokus unseres globalen Kundenscreenings wird dabei so punktiert, dass deren Produktnotwendigkeiten zu den Kernkompetenzen Ihres Unternehmens passen. Bei Bedarf wird die KW-Consulting-Group im Rahmen definierter kundenseitiger Aufgabenstellung konkrete Aussagen über die Optimierung Ihrer Produktionsstrukturen vornehmen, so dass Sie ggf. mittels neuer Kostenstrukturen zu marktgerechten Preisen ins Rennen gehen können.

Ein solches Projekt bilden wir in verschiedenen Phasen ab:

+ Swot Analyse des Erscheinungsbildes, der Leistungsfähigkeit, der installierten Technik und des Know-hows Ihres Unternehmens

+ Definition von Maßnahmen im Kurz- Mittel- und Langfristbereich. Unter kurzfristige Maßnahmen verstehen wir solche, welche durch die Übernahme von vorhandenen Betriebsmitteln unmittelbare Umsatzzuflüsse generieren. Mittelfristige Maßnahmen sind Maßnahmen im normalen Anfrageverkehr, während die Langfriststrategie sich an der Positionierung des Unternehmens in den strategischen Märkten orientiert

+ Umsetzung der Marktstrategie mit den Fachbereichen des Unternehmens.



Die Projektdauer ist dabei grundsätzlich von der Größe Ihres Unternehmens und dem derzeitigen Erfolg Ihrer Vertriebsstrukturen abhängig.

Während des gemeinsamen Projektes arbeiten unsere erfahrenen Senior Consultants und unsere Marketingteams intensiv mit den Fachbereichen Ihres Unternehmens zusammen. Die Implementierung der Maßnahmen begleiten unsere Berater dabei aktiv.



Durch die enge Zusammenarbeit und auf Grund der langjährigen operativen Erfahrung in verschiedenen Absatzmärkten ist die Erfolgsquote unserer Projekte überdurchschnittlich.

Sollte sich während der Realisierung herausstellen, dass die Organisation eines Unternehmens die notwendige Transformationsfähigkeit vermissen lässt, sind wir jederzeit in der Lage, die Adaptation und Realisierung der Marktkonzepte im Rahmen von Interim Management Lösungen aktiv zum Erfolg zu führen.

Kontakt aufnehmen

Markt – die Herausforderung schlechthin

KRAPOHL - WIRTH