



Produktblatt

Competitive Attack-Programme

Consulting
Wettbewerbsanalyse



Winfried Kempfle Marketing Services – Portfolio

Motto: „Kompetenz schafft Effizienz !“



Services und Tools für Strategieplanung und Strategisches Marketing von Industrie- und Technologieunternehmen

www.strategie-und-planung.de

Wettbewerbsanalyse

Consulting Competitive Attack-Programme

Ausgangssituation

- ◆ Sie planen ein Programm zur Absatzsteigerung oder Neukundengewinnung.
- ◆ Sie wollen Ihre Unique Selling Propositions in den Marketing-Maßnahmen stärker zur Geltung bringen.
- ◆ Sie wollen bestimmte Kunden gezielt vom Wettbewerb abwerben.
- ◆ Sie wollen als Reaktion auf Wettbewerber-Aktionen eine eigene Marketing-Kampagne starten.

	Stärken	Schwächen
Eigene Firma / Produkte	Strategie: Ausschlagen <ul style="list-style-type: none"> • Stärken in den Vordergrund stellen • Positive Auswirkungen auf Kundennutzen aufzeigen • Als Unique Selling Propositions darstellen • Als Haupt-Verkaufsargumente platzieren 	Strategie: Abmildern / Abwerten <ul style="list-style-type: none"> • Schwächen als unerheblich bewerten • Bedeutung für Kundennutzen abmildern • Korrespondierende Stärke als Ausgleich präsentieren • Geplante Massnahmen zur Behebung aufzeigen
Wettbewerb	Strategie: Abmildern / Abwerten <ul style="list-style-type: none"> • Stärken als unerheblich bewerten • Bedeutung für Kundennutzen abmildern • Korrespondierende Schwäche als Ausgleich präsentieren 	Strategie: Ausschlagen <ul style="list-style-type: none"> • Schwächen überbetonen • Als Wettbewerbsnachteil darstellen • Negative Auswirkungen auf Kundennutzen aufzeigen

Lösung

- ◆ Analyse von Differenzierungsmerkmalen zu den Angeboten der Konkurrenz.
- ◆ Ausarbeitung von Unique Selling Propositions.
- ◆ Konzeption geeigneter Formate* zur Darstellung und Kommunikation der USP für die Wettbewerber-Attacke.
- ◆ Planung und Durchführung von Marketing-Kampagnen unter Verwendung der Attack-Formate.

* z.B. Produktvergleiche, Produktpositionierung, Battlecards, Quick Reference Guides, Stolperfallen, Positionspapiere

Nutzen

- ◆ Sie verfügen über effektives Argumentationsmaterial für Vertrieb, Partner und Kunden.
- ◆ Sie können schnell und gezielt auf Aktionen der Konkurrenz (z.B. Ankündigung neuer Produkte) reagieren.
- ◆ Sie fördern Ihr Image im Markt und unterstreichen Ihre Position als kompetenter Ansprechpartner für Kunden und Vertriebskanäle.

Consulting Competitive Attack-Programme

Vorgehensweise

1	<ul style="list-style-type: none"> ● Kickoff <ul style="list-style-type: none"> ● Briefing durch Business Development-, Produkt- oder Marketing-Manager ● Vorstellung und Erörterung geeigneter Attack-Formate ● Diskussion von Zielen und Vorgehen möglicher Marketing-Kampagnen 	Workshop 0.5 Tage
2	<ul style="list-style-type: none"> ● Unique Selling Propositions <ul style="list-style-type: none"> ● Analyse von Konkurrenzangeboten und Differenzierungsmerkmalen ● Identifikation von USPs oder sonstiger Argumente, die für die Verwendung gegen die Konkurrenz in Marketing und Vertrieb geeignet sind 	Analyse Teamarbeit je nach Umfang 10 – 20 Tage
3	<ul style="list-style-type: none"> ● Attack-Formate <ul style="list-style-type: none"> ● Konzeption und Entwicklung von Formaten für die Wettbewerber-Attacke ● Ausarbeitung der USPs und Verkaufsargumentation ● Erstellung der Attack-Formate, Review mit Marketing und Vertrieb 	Konzeption, Review / Test Teamarbeit, evtl. Workshops je nach Umfang 10 – 20 Tage
4	<ul style="list-style-type: none"> ● Wettbewerbs-Kampagne <ul style="list-style-type: none"> ● Planung der Marketing-Kampagne unter Verwendung der Attack-Formate ● Roll out mit Kommunikation der Attack Formate, evtl. Briefings / Trainings ● Überprüfung der Wirkung der Attacke, evtl. Feedback und Update 	Coaching Update

Dieser Service ist gut kombinierbar mit:

- ❖ Firmenprofile
- ❖ Produktvergleiche
- ❖ Wettbewerber-Marktanteile
- ❖ Competitive Intelligence-Prozesse

Winfried Kempfle Marketing Services – Dienstleistungen

Strategieplanung

- Strategieanalysen
- Standortbestimmung
- Strategieprojekte
- Strategische Planungssysteme
- Strategisches Controlling



Marktanalyse

- Markttrends
- Marktsegmentierung
- Marktstruktur
- Marktmodelle & Marktdatenbank
- Marktprognosen
- Marktanteilsanalyse



Wettbewerbsanalyse

- Industrieanalysen
- Firmenprofile
- Produktvergleiche
- Competitive Attack-Programme
- Wettbewerber-Marktanteile
- Competitive Intelligence-Prozesse



Online Marketing

- Website-Konzeption
- Web-Check & -Optimierung
- Online Marketing-Kampagnen
- Webcontrolling



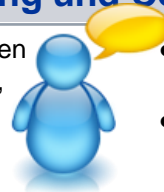
Projektmanagement

- Projektinitialisierung
- Projektplanung
- Projektbegleitung
- Projektcontrolling
- Projektreviews
- Einführung PM-Methodik



Training und Coaching

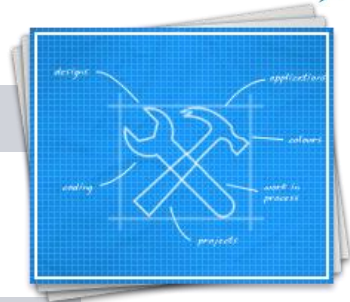
- Standard- und kundenindividuelle Schulungen
 - zu Strategieplanung & Strategiecontrolling,
 - zu Marktanalysen,
 - zu Wettbewerbsanalysen,
 - zum Projektmanagement
- Individuelle Begleitung von Führungskräften, Projektleitern, Mitarbeitern und Projektteams
- Moderation von Team-Meetings



Professionelle Präsentationen

- Kunden-Präsentationen
- Präsentationen für Geschäftsführung
- Präsentationen für Projektmeetings

Winfried Kempfle Marketing Services – Strategietools



Tools beinhalten ... für

Formatvorlagen ◆ Blueprints ◆ Beispiele ◆ Hilfsmittel ◆
Powerpoint-Charts ◆ Excel-Sheets

Strategieplanung

- Branchenstrukturanalyse
- SWOT-Analyse
- ABC-Analysen
- Erfahrungskurven
- Lebenszyklusanalysen
- Portfolioanalysen
- Business-Markt-Mix
- Kundenstruktur
- Produkt-Markt-Matrix
- Balanced Scorecards
- Risikoanalyse

Marktanalyse

- Markttrends
- Marktsegmentierung
- Marktmodelle
- Marktprognosen
- Marktsplits
- Technologiesplits
- Preisentwicklung
- Vertriebskanalstruktur
- Marktattraktivität
- Marktanteile statisch
- Marktanteile dynamisch

Wettbewerbsanalyse

- Industrieanalysen
- Wettbewerbsvergleiche
- Performancevergleiche
- Produktvergleiche
- Marktanteilsvergleiche
- Wettbewerberprofile
Einseiter / Standard-Profile
- Quick Reference Guides
- Battlecards
- Marketing-Kampagnen
- Positionspapiere

Was Winfried Kempfle Marketing Services von anderen Consultants abhebt:



Einzigartiges Beratungskonzept

- **Tool-gestützte Beratung:**
30+ bewährte Strategietools liefern erprobte Formate besonders für die Strategieanalyse.
- **Prozess-geleitete Beratung:**
Standard-Strategieprozess gibt alle wichtigen Aufgaben vor und beschleunigt und erleichtert somit die Strategieentwicklung enorm.
- **Stringentes Projektmanagement:**
Systematische Planung und wirkungsvolle Projektsteuerung gewährleisten die Erreichung der strategischen Ziele.
- **Standard-Servicepakete:**
25+ wohldefinierte Beratungsleistungen decken die komplette Bandbreite des strategischen Marketings ab.

Vorteile für Kunden



- **Hohe Effizienz und zeitsparendes Vorgehen**
insbesondere bei Projektplanung und Strategieanalyse.
- **Entwicklung wirksamer Strategien,**
die auf optimale Marktpositionierung und Wettbewerbsvorteile abzielen.
- **Nachhaltige Stärkung**
der Wettbewerbsfähigkeit und Ertragskraft.
- **Optimierte Beratung**
vor allem für Belange mittlerer und größerer Industrie- und Technologieunternehmen.
- **Unterstützung der Unternehmensfunktionen**
Strategie, Business Development, Marketing, Produktmanagement

Bestellung

Bei Interesse an dieser Consultingleistung nehmen Sie bitte Kontakt zu mir auf.
Nutzen Sie hierfür bitte eine der folgenden Möglichkeiten:

Winfried Kempfle Marketing Services

Thanner Strasse 39
83607 Holzkirchen

Telefon: +49 1525 - 31 82 499
Fax: +49 8024 - 99 34 11

E-Mail: services@strategie-und-planung.de

Kontaktformular: www.strategie-und-planung.de/kontakt.html