



Produktblatt

Strategische Markt- und Wettbewerbsanalysen im Unternehmen einführen

Prozessorientiertes Training



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

Strategische Markt- und Wettbewerbsanalysen

Trainingskonzept

Ziele des Trainings

- ◆ Die Teilnehmer verstehen Funktion und Bedeutung von Markt- und Wettbewerbsanalysen im Unternehmen
- ◆ Die Teilnehmer kennen die wesentlichen Aufgaben und Methoden von Markt- und Wettbewerbsanalysen
- ◆ Die Teilnehmer lernen verschiedene Techniken für die Prognose von Marktentwicklungen kennen
- ◆ Die Teilnehmer können die Attraktivität von Märkten beurteilen und Marktanteilsaussagen interpretieren
- ◆ Die Teilnehmer können Tools für Zwecke der strategischen und taktischen Wettbewerbsanalyse anwenden
- ◆ Die Teilnehmer können Firmen- und Produktinformationen interpretieren und Konkurrenzfirmen beurteilen
- ◆ Die Teilnehmer lernen die Erschließung und Nutzung verschiedener Informations- und Datenquellen für Zwecke der Markt- und Wettbewerbsanalyse
- ◆ Die Teilnehmer verstehen den Prozess der schrittweisen Implementierung von Systemen der Markt- und Wettbewerbsanalyse im Unternehmen

An wen wendet sich das Training?

- ◆ Markt- und Wettbewerbsanalysten
- ◆ Business Development Manager
- ◆ Produktmanager
- ◆ Strategieverantwortliche
- ◆ Geschäftsplaner
- ◆ Marketing-Manager

Angewandte Trainingsmethoden

- ◆ Präsentationen
- ◆ Diskussionen
- ◆ Workshops
- ◆ Erfahrungsaustausch unter den Teilnehmern
- ◆ Feedbackgespräche
- ◆ Anwendungsbeispiele und Tipps aus der Praxis

Dauer: 2 Tage (Standardtraining)

Preis: 2.950 Euro (Veranstaltung)

(Hinweis: Dauer und Preis können auf Basis kundenindividueller Wünsche flexibel angepasst werden)

Strategische Markt- und Wettbewerbsanalysen

Trainingsinhalte

Programm Tag 1 – Analysemethoden

Funktionen von Markt- und Wettbewerbsanalysen

- Einsatzbereiche und Anwendungsbeispiele
- Ergebnisse von Markt- und Wettbewerbsanalysen

Marktforschung und Marktprognosen

- Analyse von Markttrends und Markttreibern
- Strategische Markt- und Kundensegmentierung
- Arten von Prognosetechniken
- Prognosen der Markt-, Mengen- und Preisentwicklung

Beurteilung der Marktattraktivität

- Strukturanalysen der Märkte
- Bewertung ausgewählter Marktattraktivitätskriterien

Strategische Wettbewerbsanalysen

- Branchen- bzw. Industrieanalysen
- Strategische Wettbewerbsvergleiche
- Performance-Analysen und -Vergleiche

Marktanteilsanalysen

- Statische Marktanteilsanalysen und -vergleiche
- Dynamische Marktanteilsanalysen und -vergleiche

Programm Tag 2 – Praxisanwendung

Taktische Wettbewerbsanalysen

- Erstellung von Wettbewerberprofilen
- Produktbewertungen und -vergleiche
- Produktpositionierungen (QRG und Battlecards)
- Inputs für Marketingkampagnen

Informations- und Datenbeschaffung

- Strategien für Marktrecherchen
- Erschließung und Auswahl geeigneter Quellen
- Methoden der Primär-Marktforschung
- Methoden der Sekundär-Marktforschung

Marktmodelle

- Unterschiede in den Marktdefinitionen
- Marktmodelle für bedarfsgerechte Marktdaten

Einführung von Markt- und Wettbewerbsanalysen

- Markt- und Wettbewerbsanalysen als Regelprozess
- Aufbau einer Markt-/Wettbewerbs-Datenbank
- Aufbau eines effizienten Informationssystems
- Stufenkonzept für die Einführung von Markt- und Wettbewerbsanalysen im Unternehmen

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

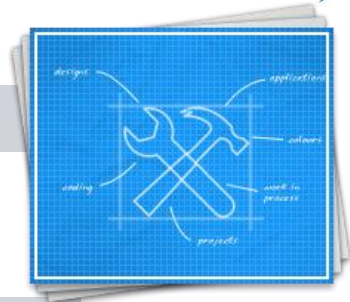
- Standard- und kundenindividuelle Schulungen
 - zu Strategieplanung & Strategiecontrolling,
 - zu Marktanalysen,
 - zu Wettbewerbsanalysen,
 - zum Projektmanagement
- Individuelle Begleitung von Führungskräften, Projektleitern, Mitarbeitern und Projektteams
- Moderation von Team-Meetings



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 diesem Trainingsangebot 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