



Produktblatt

Firmenprofile Wettbewerbsanalyse



Winfried Kempfle Marketing Services

Kompetenzbereiche

Motto: „Kompetenz schafft Effizienz !“



Services für das
Strategische
Management und
Marketing von
Industrie- und
Dienstleistungs-
unternehmen

www.strategie-und-planung.de

Wettbewerbsanalyse Firmenprofile

Ausgangssituation

- ◆ Zur Wahrnehmung strategischer und operativer Aufgaben benötigen Sie transparente und aktuelle Informationen über Ihre Wettbewerber.
- ◆ Sie wollen auf Basis definierter Kriterien Ihre Wettbewerber untereinander bzw. mit Ihren eigenen Kennzahlen vergleichen.
- ◆ Sie möchten Erkenntnisse gewinnen, wie sich Schlüsseldaten Ihrer Wettbewerber im Lauf der Zeit entwickeln.

Lösung

- ◆ Entwicklung von Standardformaten zur Darstellung von Wettbewerberinformationen.
- ◆ Datenerhebung für vorbestimmte Konkurrenten und Datenerfassung in den definierten Formaten.
- ◆ Ableitung von Stärken-Schwächen-Profilen der Wettbewerber aus den Schlüsseldaten.
- ◆ Bereitstellung und Kommunikation der Wettbewerberprofile an ausgewählte Zielgruppen.
- ◆ Regelmäßige Pflege und Updates der Profile.

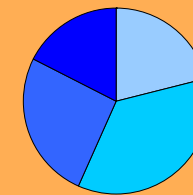
Nutzen

- ◆ Sie besitzen stets aktuelle Daten und Informationen über Ihre Hauptwettbewerber.
- ◆ Sie sind über den Geschäftsverlauf und die Entwicklung wichtiger Kennzahlen und Aspekte Ihrer Konkurrenten im Bilde.
- ◆ Sie erkennen frühzeitig relevante Änderungen in den Schlüsseldaten der Konkurrenz und können bei Bedarf entsprechende Gegenmaßnahmen einleiten.

Key Business Data

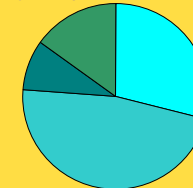
Jahr	2009	2008
(mill. €)	GJ	GJ
Umsatz	xxx.xxx	xxx.xxx
Bruttoergebnis	xxx.xxx	xxx.xxx
% v. Umsatz	xx,x	xx,x
R & D	xxx.xxx	xxx.xxx
% v. Umsatz	xx,x	xx,x
SG & A	xxx.xxx	xxx.xxx
% v. Umsatz	xx,x	xx,x
Operat. Ergebnis	xxx.xxx	xxx.xxx
% v. Umsatz	xx,x	xx,x
Mitarbeiter	xx.xxx	xx.xxx
Umsatz je Segment	2009	2008
Segment-1	xx.xxx	xx.xxx
Segment-2	xx.xxx	xx.xxx
Segment-3	xx.xxx	xx.xxx
Services	xx.xxx	xx.xxx

Segment-Split (GJ 2009):



Segment	? gg. VJ
Segment-1	+/- x%
Segment-2	+/- x%
Segment-3	+/- x%
Services	+/- x%

Regional-Split (GJ 2009):



Region	? gg. VJ
EMEA	+/- x%
Nordamerika	+/- x%
Lateinamerika	+/- x%
Asien	+/- x%

Firmenprofile Vorgehensweise

1	<ul style="list-style-type: none"> ● Kickoff <ul style="list-style-type: none"> ● Briefing durch Strategie- oder Business Development-Verantwortliche ● Vorstellung und Diskussion von Formaten für Wettbewerberprofile ● Bestimmung der zu untersuchenden Wettbewerber 	Workshop 0.5 Tage
2	<ul style="list-style-type: none"> ● Profilerstellung <ul style="list-style-type: none"> ● Entwicklung kundenspezifischer Standardformate für Wettbewerberprofile ● Recherche, Analyse und Datenerhebung für vorbestimmte Konkurrenten ● Erfassung der Originärdaten in den Profilen 	Recherche, Analyse evtl. Teamarbeit je nach Umfang 10 – 15 Tage
3	<ul style="list-style-type: none"> ● Bereitstellung der Profile <ul style="list-style-type: none"> ● Review und Plausibilitäts-Check der Wettbewerberprofile ● Ableitung von Stärken-Schwächen-Profilen aus den Schlüsseldaten ● Kommunikation der Wettbewerberprofile an ausgewählte Zielgruppen 	Review, Analyse Teamarbeit, evtl. Workshop je nach Umfang 5 – 10 Tage
4	<ul style="list-style-type: none"> ● Pflege der Profile <ul style="list-style-type: none"> ● Regelmäßige Überprüfung der Aktualität der Profildaten ● Periodisches Update der Profile ● Etablierung einer Plattform für Bereitstellung der Updates 	Konzeption Update evtl. Coaching

Dieser Service ist gut kombinierbar mit:

- ❖ Strategische Planungssysteme
- ❖ Industrieanalysen
- ❖ Produktvergleiche
- ❖ Competitive Intelligence-Prozesse

Winfried Kempfle Marketing Services

Dienstleistungsangebot

Strategisches Marketing

- Strategieforschungen
- 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
 - zum strategischen Marketing,
 - 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

Toolübersicht



Tools beinhalten ... für

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

Strategisches Marketing

- 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:

Besondere Vorzüge des Leistungsangebots



- Strategieplanung konsequent an Kunden, Markt, Wettbewerb ausgerichtet
- 25+ Standard-Service Offerings – wohlstrukturierte, systematische Abläufe
- 30+ bewährte Strategietools – modular aufgebaut, leicht adaptierbar
- Intensive Zusammenarbeit mit Kunden – ständige Beteiligung der betroffenen Stellen bei Strategieplanung und Strategiecontrolling
- Projektmanagement bei Strategieanalyse, Strategieentwicklung und Umsetzung von Maßnahmen aus der Strategieplanung

Wie profitieren Sie als Kunde davon?



- Integrierte Unternehmens- und Umfeldanalyse – interne Strategieanalyse gepaart mit Marktanalyse und Konkurrenzanalyse
- Transparente Darstellung Ihrer Stärken, Schwächen, Marktchancen und Bedrohungen
- Erzielung von Wettbewerbsvorteilen gegenüber Ihrer Konkurrenz
- Schneller Projektstart – effiziente Vorgehensweisen – stringente Umsetzung der Maßnahmen – schnelle Erfolge
- Optimale Anpassung der Methodik an Ihre Kundensituation – permanente Einbindung Ihrer Mitarbeiter

Bestellung

Bei Interesse an dieser Dienstleistung 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