



Produktblatt

Produktvergleiche Wettbewerbsanalyse



Winfried Kempfle Marketing Services

Kompetenzbereiche

Motto: „Kompetenz schafft Effizienz !“



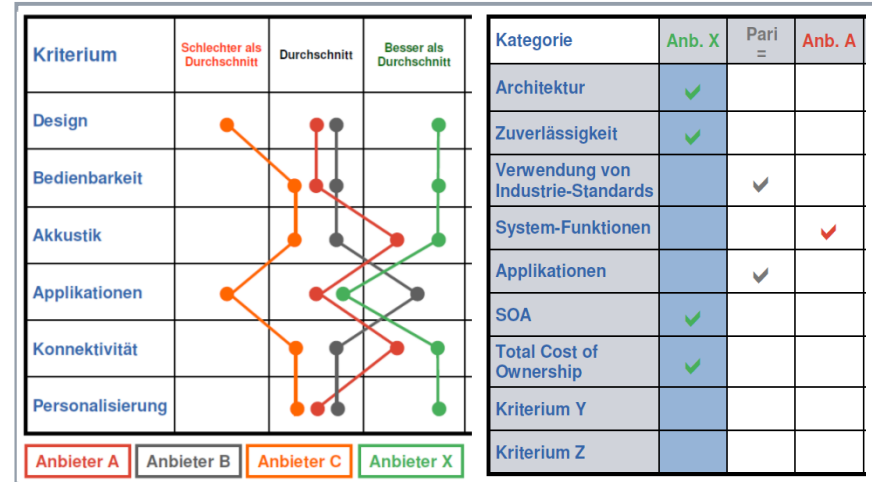
Services für das
Strategische
Management und
Marketing von
Industrie- und
Dienstleistungs-
unternehmen

www.strategie-und-planung.de

Wettbewerbsanalyse Produktvergleiche

Ausgangssituation

- ◆ Zur Beurteilung der Wettbewerbsfähigkeit Ihrer Produkte (Services) benötigen Sie Vergleichsdaten der Konkurrenzprodukte (-services).
- ◆ Sie wollen auf Basis definierter Kriterien die Wettbewerberprodukte (-services) untereinander bzw. mit Ihren eigenen Produkten (Services) vergleichen.
- ◆ Sie wollen die Vorteile Ihrer Produkte (Services) herausstellen, um sie gezielt im Vermarktungsprozess verwenden zu können.



Lösung

- ◆ Entwicklung von Basisformaten für die Gegenüberstellung von Produkten und deren Eigenschaften.
- ◆ Auswahl und Definition der Vergleichskriterien.
- ◆ Datenerhebung für vorbestimmte Konkurrenzprodukte.
- ◆ Qualitative und quantitative Vergleiche der verschiedenen Wettbewerberprodukte mit den eigenen auf Basis der definierten Kriterien.
- ◆ Herausarbeiten und Kommunikation der Wettbewerbsvorteile der eigene Produkte.

Nutzen

- ◆ Sie besitzen stets aktuelle Daten und Informationen über die Produkte Ihrer Hauptkonkurrenten.
- ◆ Sie können aus der Kenntnis der Konkurrenzprodukte und der Analyse der Produktvergleiche Konsequenzen für die eigene Produktstrategie ableiten.
- ◆ Sie können Wettbewerbsvorteile der eigene Produkte als Argumente im Vermarktungsprozess verwenden.
- ◆ Sie erhalten wertvolle Rückschlüsse auf die Produktstrategien der Wettbewerber.

Produktvergleiche

Vorgehensweise

1	<ul style="list-style-type: none"> ● Kickoff <ul style="list-style-type: none"> ● Briefing durch Business Development- oder Produktmanager ● Vorstellung und Diskussion von Formaten für Produktvergleiche ● Bestimmung der Konkurrenzprodukte und Festlegung der Zielformate 	Workshop 0.5 Tage
2	<ul style="list-style-type: none"> ● Formaterstellung <ul style="list-style-type: none"> ● Entwicklung der Basisformate für die Gegenüberstellung der Produkte ● Festlegung der zu vergleichenden Funktionen und Eigenschaften ● Auswahl, Definition und Konkretisierung der Vergleichskriterien 	Konzeption, Analyse Teamarbeit je nach Umfang 10 – 15 Tage
3	<ul style="list-style-type: none"> ● Produktdatenerhebung und -auswertung <ul style="list-style-type: none"> ● Recherche und Datenerhebung für vorbestimmte Konkurrenzprodukte ● Bewertung der Wettbewerberprodukte auf Basis der definierten Kriterien ● Qualitative und quantitative Vergleiche der verschiedenen Produkte 	Recherche, Analyse Teamarbeit, evtl. Workshops je nach Umfang 15 – 30 Tage
4	<ul style="list-style-type: none"> ● Identifikation von Wettbewerbsvorteilen <ul style="list-style-type: none"> ● Herausarbeiten und Kommentieren von Differenzierungsmerkmalen ● Geeignete Darstellung der Wettbewerbsvorteile der eigene Produkte in den gewählten Formaten und Kommunikation an relevante Zielgruppen 	Analyse Teamarbeit, evtl. Workshops je nach Umfang 5 – 15 Tage
5	<ul style="list-style-type: none"> ● Prozess für Produktvergleiche <ul style="list-style-type: none"> ● Etablierung eines Prozesses für die regelmäßige Überprüfung der Konkurrenzprodukte und das periodisches Update der Produktvergleiche ● Etablierung einer Plattform für Bereitstellung der Updates 	Konzeption Coaching Update

Dieser Service ist gut kombinierbar mit:

- ❖ Marktsegmentierung
- ❖ Firmenprofile
- ❖ Competitive Attack-Programme
- ❖ 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



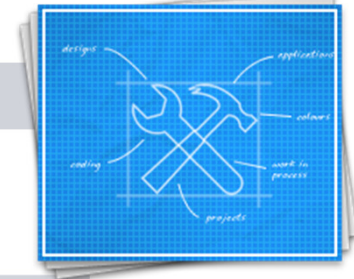
Professionelle Präsentationen

- 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