



# Produktblatt

## Competitive Attack-Programme 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](http://www.strategie-und-planung.de)

# Wettbewerbsanalyse

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

### 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.

# Competitive Attack-Programme

## Vorgehensweise

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

**Dieser Service ist gut kombinierbar mit:**

- ❖ Firmenprofile
- ❖ Produktvergleiche
- ❖ Wettbewerber-Marktanteile
- ❖ 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](mailto:services@strategie-und-planung.de)

Kontaktformular: [www.strategie-und-planung.de/kontakt.html](http://www.strategie-und-planung.de/kontakt.html)