



Produktblatt

Competitive Intelligence-Prozesse 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

Competitive Intelligence-Prozesse

Ausgangssituation

- ◆ Sie verfügen bisher nur über wenige Wettbewerbsinformationen, sehen aber für bestimmte Aufgaben einen deutlich höheren Bedarf.
- ◆ Sie führen Wettbewerbsanalysen meist spontan durch, wenn ein konkreter Anlass besteht.
- ◆ Sie besitzen keinen strukturierten Prozess für Erhebung und Verteilung von Konkurrenzinformationen.
- ◆ Wettbewerbsinformationen sind bei Ihnen über verschiedene Stellen verteilt gespeichert.



Lösung

- ◆ Festlegung von Zielgruppen und deren Bedarf an Daten und Informationen über den Wettbewerb.
- ◆ Definition von Ergebnissen der Wettbewerbsanalyse.
- ◆ Entwicklung von Verfahren und Prozessen für Erhebung, Analyse und Aufbereitung der Informationen.
- ◆ Konzeption und Implementierung von Verfahren für Datenhaltung und Pflege.
- ◆ Implementierung von Verfahren für die effiziente Kommunikation und Verteilung der Informationen.

Nutzen

- ◆ Sie können den Bedarf an Wettbewerbsinformationen entsprechend den Bedürfnissen verschiedener Zielgruppen effektiv abdecken.
- ◆ Sie besitzen einen Prozess, der Aktualität und ad hoc-Beschaffung von Informationen gewährleistet.
- ◆ Sie verfügen über eine zentrale Plattform für die Speicherung und Verteilung von Wettbewerbsinformationen.

Competitive Intelligence-Prozesse

Vorgehensweise

1	<ul style="list-style-type: none"> ● Kickoff <ul style="list-style-type: none"> ● Briefing durch Business Development-, Produkt- oder Marketing-Manager ● Bestandsaufnahme der aktuell verwendeten Wettbewerbsinformationen ● Erörterung des Bedarfs an Daten und Informationen über die Konkurrenz 	Workshop 0.5 – 1 Tag
2	<ul style="list-style-type: none"> ● Ergebnisse der Wettbewerbsanalyse <ul style="list-style-type: none"> ● Konkrete Festlegung von Zielgruppen und Bedarf ● Definition von Inhalten und Formaten der Ergebnisse ● Konzeption von Verfahren für Erhebung, Analyse und Aufbereitung 	Analyse, Konzeption Teamarbeit, evtl. Workshop je nach Umfang 10 – 15 Tage
3	<ul style="list-style-type: none"> ● Datenhaltung und Informationsverteilung - Konzeption <ul style="list-style-type: none"> ● Definition der Anforderungen an Datenhaltung und -verteilung ● Konzeption von Verfahren für Datenhaltung und Pflege ● Konzeption von Verfahren für die effiziente Verteilung der Informationen 	Analyse, Konzeption Teamarbeit, evtl. Workshop je nach Umfang 15 – 20 Tage
4	<ul style="list-style-type: none"> ● Datenhaltung und Informationsverteilung - Implementierung <ul style="list-style-type: none"> ● Implementierung der Verfahren für Datenhaltung und Pflege. ● Implementierung der Verfahren für die Informationsverteilung ● Test und Pilotbetrieb der Verfahren 	Realisierung, Coaching Beauftragung IT je nach Umfang 2 – 6 Mon.
5	<ul style="list-style-type: none"> ● Review und Update <ul style="list-style-type: none"> ● Review der Erfahrungen aus Pilotbetrieb ● Erörterung notwendiger Verbesserungen, Anpassungen, Änderungen ● Entscheidung über Vorgehen beim Update des CI-Prozesses 	Review Workshop 1 Tag

Dieser Service ist gut kombinierbar mit:

- ❖ Firmenprofile
- ❖ Produktvergleiche
- ❖ Competitive Attack-Programme
- ❖ Wettbewerber-Marktanteile

Winfried Kempfle Marketing Services Dienstleistungsangebot

Strategisches Marketing

- 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
 - 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