



Produktblatt

Einführung PM-Methodik Projektmanagement



Winfried Kempfle Marketing Services

Kompetenzbereiche

Motto: „Kompetenz schafft Effizienz !“



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

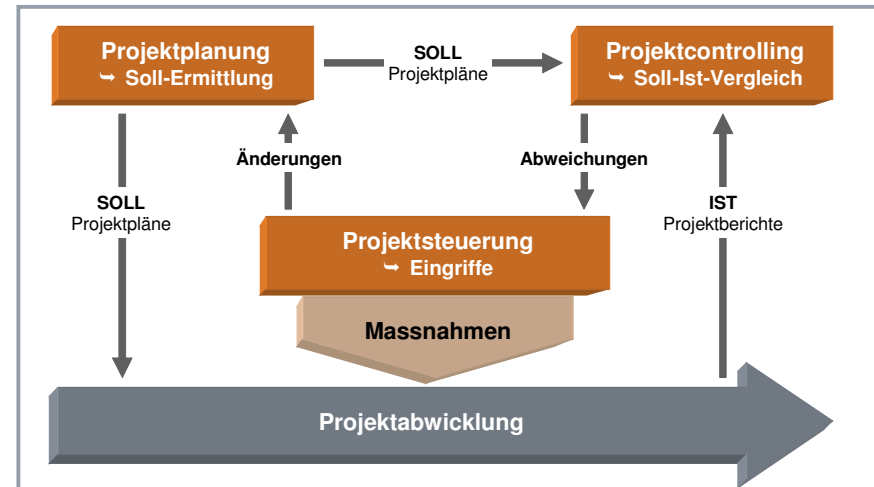
www.strategie-und-planung.de

Projektmanagement

Einführung PM-Methodik

Ausgangssituation

- ◆ Sie wählen bei wichtigen oder komplexen Vorhaben jeweils individuelle Vorgehensweisen.
- ◆ Sie setzen für Projektplanung und -controlling vorwiegend intuitive Verfahren ein und verwenden dafür auf Office-SW basierte Tools.
- ◆ Es findet bisher kaum ein Transfer der Erfahrungen von einem Projekt zum anderen statt bzw. der Transfer hängt stark von den beteiligten Personen ab.



Lösung

- ◆ Einführung von bewährten Methoden und Verfahren des Projektmanagements.
- ◆ Definition einer geeigneten Standard-Projektlauforganisation, die bei Bedarf an spezifische Projekterfordernisse angepasst werden kann.
- ◆ Konzeption wirksamer Prozesse und Verfahren für Projektinitialisierung, -planung, -controlling.
- ◆ Training und Erprobung der Methoden, Prozesse und Verfahren in ausgewählten Pilotprojekten.

Nutzen

- ◆ Projekte sind auch bei geänderten Zielen und Randbedingungen „wiederholbar“, d.h. Basismethoden müssen nicht ständig neu definiert werden.
- ◆ Sie verfügen über ein wirksames Projektmanagement-Instrumentarium, das eine effiziente Projektabwicklung garantiert (höhere Qualität bei geringeren Kosten).
- ◆ Sie steigern die Produktivität Ihrer Organisation und damit letztlich Ihre Wettbewerbsfähigkeit erheblich.

Einführung PM-Methodik

Vorgehensweise

1	<ul style="list-style-type: none"> ● Kickoff <ul style="list-style-type: none"> ● Briefing durch Geschäftsverantwortliche oder ausgewählte Projektleiter ● Vorstellung und Diskussion beispielhafter Projekte der Vergangenheit ● Erörterung in Betracht kommender PM-Methoden und -Verfahren 	Meeting 0.5 Tage
2	<ul style="list-style-type: none"> ● PM-Konzept <ul style="list-style-type: none"> ● Definition einer geeigneten Standard-Projektlauforganisation (Phasenplan) ● Entwurf geeigneter Methoden und Verfahren für Projektinitiierung, Projektplanung und Projektcontrolling 	Analyse, Konzeption evtl. Teamarbeit je nach Umfang 15 – 30 Tage
3	<ul style="list-style-type: none"> ● PM-Methoden <ul style="list-style-type: none"> ● Detaillierte Beschreibung des Projektprozesses (Aufgaben Ergebnisse, etc.) ● Ausarbeitung der zu verwendenden Methoden und Verfahren ● Auswahl eines geeigneten (oder auch mehrerer) PM-Tools 	Detail-Konzeption Teamarbeit, evtl. Workshops je nach Umfang 15 – 30 Tage
4	<ul style="list-style-type: none"> ● Methodentransfer <ul style="list-style-type: none"> ● Training der Mitarbeiter in den neuen PM-Verfahren ● Auswahl eines oder mehrerer Pilotprojekte für die Anwendung der Verfahren ● Erprobung der Methoden, Prozesse und Tools in den Pilotprojekten 	Trainings Pilotierung Ifd. Coaching
5	<ul style="list-style-type: none"> ● Etablierung PM-Methodik <ul style="list-style-type: none"> ● Review der Erfahrungen aus Pilotprojekten ● Erörterung notwendiger Verbesserungen und Anpassungen ● Einarbeitung der Änderungen, Freigabe als Standard-PM-Verfahren 	Review Workshop 1 Tag Nacharbeit 5 – 20 Tage

Dieser Service ist gut kombinierbar mit:

- ❖ Projektplanung
- ❖ Projektcontrolling
- ❖ Projektbegleitung
- ❖ Projektreviews

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