

## Marketing Konzept

Angesichts verschärfter Markt- und Wettbewerbsbedingungen wird ein strategisch orientiertes Marketing Konzept immer mehr zum zentralen unternehmerischen Erfolgsfaktor. Ein Marketing Konzept setzt abgestimmte Entscheidungen auf verschiedenen Ebenen im Unternehmen und zwischen den unterschiedlichen betrieblichen Funktionen voraus.



### Situation im Unternehmen

Mit den unverändert anhaltenden Tendenzen zu einer Verschärfung und Globalisierung des Wettbewerbs und einem anhaltenden technologischen Wandel steigt die Bedeutung des Marketings immer mehr an. Auch die Kunden erwarten heute mehr von ihren Zulieferern als nur die Bereitstellung einer Leistung.

Diese und weitere Umweltänderungen haben dazu geführt, dass die Anforderungen an eine markt-orientierte Unternehmenssteuerung höher geworden sind. Es ist heute sehr viel wichtiger, nicht einzelne operative Marketingentscheidungen zu treffen, sondern abgestimmte Handlungsempfehlungen für das gesamte Unternehmen zu entwickeln.

Im Marketing Konzept erfolgt die Vorwegnahme einer zukünftigen Entwicklung, nach der man das eigene Unternehmen im Markt ausrichtet. Die Erstellung eines Marketing Konzepts ist meist anlassbezogen und kann unterschiedliche Zwecke verfolgen, z.B. Markteintritt in eine neue Branche, ein neues Land oder Neuorganisation der Marktsegmente. Im Rahmen der jährlichen Planung wird es oft in die Geschäftsplanung eingebunden.

### Unser Leistungsversprechen

- Identifizierung und Beschaffung der Informationen über Markt, Wettbewerb und Kunden, die für die Erstellung des Konzepts relevant sind
- Vorschläge zur Optimierung des Marketing Konzepts und damit zur Systematisierung der Marktbearbeitung als Grundlage für nachhaltiges und effizientes Wachstum
- Betrachtung der Schnittstellen zwischen Marketing und Vertrieb, Produktinputs vom Kunden, Produktmanagement und der Entwicklung

### Ihre Vorteile

- Fundierte Resultate innerhalb weniger Tage
- Transparenz über den Stand von Marketing durch schnelle und objektive Lagebeurteilung
- Erfahrungsbasierter, ganzheitlicher Ansatz
- Praxisorientierte Handlungsempfehlungen
- Sie müssen nur noch umsetzen – mit oder ohne unserer Hilfe

## Unsere Stärken

- Objektiver Blick von Außen
- Operative Umsetzung
- Netzwerke und Kontakte

## Leistungen im Marketing

- Entwicklung und Begleitung von Marketing-Strategien
- Optimierung der Schnittstelle Marketing und Vertrieb
- Einführung von Produktmanagement
- Erhöhung der Markt- und Kundenorientierung in technisch-orientierten Unternehmen
- Marketing Audit – Überprüfung der Leistungsfähigkeit im Marketing

## Unsere Vorgehensweise

Die Ermittlung der Fakten in den einzelnen Bereichen erfolgt durch Analysen und Interviews im Unternehmen:

- 1 Ermittlung der Problemstellung und der Zielsetzung des Marketing Konzepts, ggf. erfolgt eine Konkretisierung der Zielsetzung
- 2 Ermittlung aller relevanter, bereits vorliegender Informationen aus internen und externen Quellen
- 3 Bearbeitung der Problemstellung im Hinblick auf die Zielerreichung
- 4 Vorstellung der Ergebnisse mit Handlungsempfehlungen zur Realisierung

## Ihr Ansprechpartner:

Prof. Dr. Helmut Kohlert

Kohlert & Company GmbH

Postfach 1149

D-73747 Ostfildern

Phone +49 711 3009 481

Fax +49 711 3009 482

Mobil +49 179 4932 788

info@kohlertcompany.com

www.kohlertcompany.com

