

Projektbeispiel

Marktpotenzialanalysen | B2B Dienstleistungen



KONTAKT

Ralf Hildebrandt

sciendea – Marktanalysen / Strategie / Beratung

Winthirstr. 4 RGB | D-80639 München

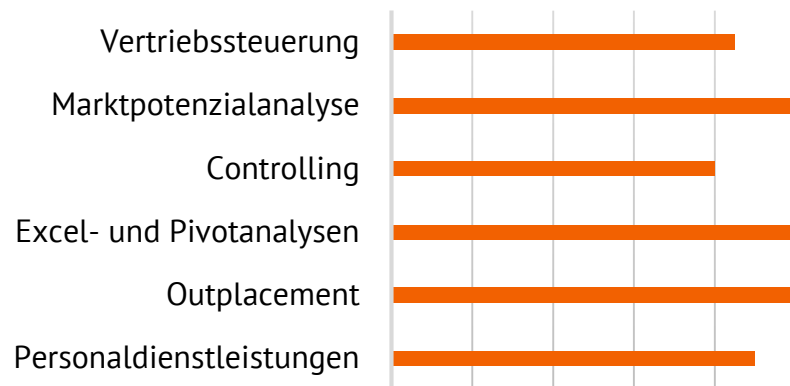
M: +49.171.7878610

r.hildebrandt@sciendea.de

www.sciendea.de



PROJEKTKOMPETENZEN



Marktpotenzialanalyse Outplacement

> Kunde

Die führende Outplacement-Personalberatung in Deutschland.

> Herausforderung

Der Kunde möchte seine Vertriebspotenziale systematisch erheben, visualisieren und pro Niederlassung und Geschäftsbereich vergleichen. Ziel ist es, ein Instrument zu schaffen, das der Vertrieb aktiv nutzt, um noch nicht ausgeschöpfte Geschäftspotenziale zu heben.

> Lösungsansatz

In einem ersten Schritt wurde das Marktvolumen der einzelnen Geschäftsfelder durch eine Umsatzanalyse der Wettbewerber erhoben. Anschließend erfolgte eine Segmentierung des Marktvolumens nach Niederlassungsgebieten und Zielkundenbranchen. Im zweiten Schritt wurden die realisierten Kundenumsätze aus dem internen Controlling erhoben und nach den gleichen Kriterien segmentiert. Final wurden die segmentierten Marktvolumina den realisierten Umsätzen gegenübergestellt und in einem anwenderfreundlichen Excel-Tool visualisiert.

> Ergebnis

Jedes Mitglied des Vertriebsteams kann nun auf einen Blick sehen, wie hoch das Marktvolumen im jeweiligen Niederlassungsgebiet ist und welche Marktanteile dort realisiert werden. Es können Leistungsvergleiche zwischen den Niederlassungen erstellt und mittels Drill-Down-Funktion besondere Vertriebspotenziale bis auf Zielkundenebene erhoben werden.