

Aktuelle Projekte

SC Consulting berät seine Kunden bei der Entwicklung strategischer Lösungen. Die Arbeit besteht darin, Einblicke in den Markt, die Wettbewerber und die Kunden zu geben. Des Weiteren hilft SC Consulting seine Kunden bei der Umsetzung ihrer strategischen Pläne.

SC Consulting hilft seinen Kunden, ihren zukünftigen Erfolg neu zu planen und ihre Unternehmen so umzugestalten, dass sie den Anforderungen ihrer Märkte gerecht werden. Dabei unterstützt sie seinen Kunden bei der Entwicklung eines detaillierten Aktionsplans, um die Zielkunden zu erreichen und Wettbewerbsvorteile auf dem Markt zu erzielen.



Wettbewerbsanalysen und Wirtschaftsprognosen, Marktgrößen und Kundenperspektiven werden von SC Consulting genutzt, um umsetzbare und erfolgreiche Marktstrategien in der sich ständig verändernden und zunehmend anspruchsvollen Landschaft von heute zu entwickeln.

Schließlich hilft SC Consulting bei der Erkundung neuer Marktchancen, z. B. bei der Expansion in neue geografische Gebiete, der Identifizierung neuer Vertriebskanäle, der Erschließung neuer Kundensegmente oder sogar der Schaffung neuer Produktkategorien.

Um die Marktchancen vollständig zu nutzen, untersucht SC Consulting, welche Lücken seine Kunden schließen müssen, und bewertet die effizientesten Wege, um diese Lücken zu schließen.

SC Consulting bearbeitet jährlich rund 60 Vorhaben (darunter sind es jedoch 1 bis max. 2 große Projekte). Dabei kommen eine Menge Wissen, Erfahrung und Teamgeist zum Einsatz.

Damit Sie sich einen Eindruck machen können, wie die Zusammenarbeit mit SC Consulting konkret aussieht, habe ich eine Auswahl an Projekten aus unseren Themengebieten Markteintritt und Vertrieboptimierung zusammengestellt,

Diese können Sie gerne bei mir direkt

telefonisch unter **+49 7157 53 69 434** oder
per E-Mail unter sc_consulting@a-me.de

anfordern.