

Geschäftsanalysen

SC Consulting führt gemeinsam mit seinen Kunden unterschiedlichen Analysen durch:

- Marktanalyse: Unterstützung bei der richtigen Positionierung im Markt
- Wettbewerbsanalyse: Hervorhebung und Erfassung des USPs durch kontinuierliche Analyse der Wettbewerber auf dem Zielmarkt
- Potenzialanalyse: Feststellung der Stärken des Unternehmens
- Zielgruppenanalyse: Identifizierung der Zielgruppen



SC Consulting unterstützt Unternehmen bei der Zielsetzung und die Durchführung von zielorientierten Vertriebsstrategien durch:

- Präzise Zielformulierung (Kurzfrist-, Mittelfrist- und Langfristziele): qualitativ und quantitativ
- Detaillierte Planung: Verteilung und Steuerung von Budgets, Ressourcen, Aufgaben und Kompetenzen
- Durchführung des Maßnahmenplans: anhand der 7 P's (Product/Produktgestaltung, Price/Preisgestaltung, Place/Distribution, Promotion/Kommunikation, Personnel/Personalpolitik, Processmanagement/Geschäftsprozesse, Physical Facilities/Ausstattungspolitik)



Selbstverständlich unterstützt SC Consulting bei der Erfolgskontrolle der gemeinsamen, entwickelten Vertriebsstrategie, um optimale Ergebnisse zu garantieren.

Der Erfolg der Vertriebsstrategie wird stets kontrolliert und gesteuert durch:

- Überprüfung der Ergebnisse (kurz-, mittel-, langfristig): Ergebnisanalyse qualitativ und quantitativ
- Identifikation von Optimierungspotenzialen (Vertriebsprozessanalyse): Anpassung der Maßnahmen (Nachsteuerung)
- Identifikation der relevanten Vertriebskanäle: Analyse vorhandener und neuer Vertriebskanäle



Schließlich unterstützt SC Consulting bei der Ausweitung der Vertriebsaktivitäten durch:

- Stärkung der Online-Präsenz
- Generierung von Leads und Anfragen über digitale Kanäle
- Imagesteigerung
- Konzeption, Planung und Durchführung von Marketing- und Vertriebskampagnen zum Aufbau von Geschäftsnetzwerken

Alle Geschäftsanalysen der SC Consulting dienen der Gewinnung von neuen Kunden!