

Zielmarktanalyse Zielmarktbestimmung

Wir bieten ein strukturiertes Vorgehen bei der Analyse und Bestimmung Ihres Zielmarktes. Kennen Sie die typische Merkmale Ihrer Wunschkunden?



<p>Inhalt</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Welche Situation sprechen Sie mit Ihren Produkten und Dienstleistungen an? Wo finden Sie diese Konstellation? ▪ Was sind die Unterscheidungen in unterschiedlichen Branchen, Geographien und in der Größe der anzusprechenden Unternehmen? ▪ Welches sind Ihre Zielmärkte? ▪ Wie sind Ihre Erwartungen an den Erfolg in diesen Märkten? Wie beeinflusst die gesamtwirtschaftliche Entwicklung Ihren Erfolg? ▪ Wie können Sie mit Ihren Produkten und Leistungen Einfluss auf die Entwicklung nehmen? ▪ Was sind die Erwartungen an einen Lösungspartner in den angestrebten Märkten? ▪ Wie identifizieren Sie in den Märkten die konkreten Interessenten? ▪ Was ist sein Interesse und wie sprechen Sie dieses an?
<p>Zielgruppe</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Vertriebsleiter, Neukunden-Verkäufer, Vertriebsmarketing, Backoffice Mitarbeiter ▪ Geeignet für alle Branchen mit erklärungsbedürftigen, hochpreisigen Produkten und Dienstleistungen (Investitionsgüter)
<p>Ziele Ergebnisse</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Sie erkennen, in welchen Zielmärkten Sie erfolgreich werden ▪ Sie erarbeiten Ihre Markteintrittsstrategie ▪ Sie kalkulieren Ihren Aufwand für neue Zielmärkte ▪ Sie entwickeln das Idealkundenprofil für Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung
<p>Dauer</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 2 Tage
<p>Honorar</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Wir erstellen Ihnen gerne ein individuelles Angebot