

PbS Market



Ziel: Effiziente und erfolgreiche Markterschließung

Unternehmen stehen bezogen auf ihre Marktstrategie vor grundlegenden strategischen Herausforderungen. Sie müssen beispielsweise entscheiden, ob sie in neue Märkte eintreten oder wie die Produkte und Dienstleistungen in gegenwärtigen Märkten gestaltet bzw. verändert werden sollen. Diese Entscheidungen haben auch Implikationen für den Marketing-Mix. Nur eine ganzheitliche Sicht des Marktes führt zu Entscheidungssicherheit auf Seiten der Unternehmen und ermöglicht eine effiziente und erfolgreiche Markterschließung.

Der Rückgriff auf Sekundärdaten alleine ist hierbei selten aussagekräftig genug, da diese im allgemeinen nicht alle relevanten Marktparameter berücksichtigen. Durch eine ergänzende Erhebung fehlender Aspekte bereichert PbS die zur Verfügung stehenden Sekundärdaten mit Erkenntnissen über Kunden, Händler, Wettbewerber etc. an. Auf diese Weise komplettiert PbS die Informationsbasis, um fundierte Entscheidungen treffen zu können. Diese umfassende Marktanalyse vervollständigt die interne Sicht und zeigt die Marktmechanismen für ein erfolgreiches Handeln auf.

PbS Market liefert Unternehmen das Fundament für eine erfolgreiche Positionierung im Markt.

Typische Themenstellungen

PbS Market unterstützt Sie bei der Beantwortung und Bearbeitung der für Ihr Unternehmen relevanten Fragestellungen:

- Welche Regeln bestimmen den Markt?

- Welche Marktchancen bzw. Marktbarrieren ergeben sich für neue Produkte oder Dienstleistungen?
- Welche Zielgruppen sind relevant und welche Kriterien spielen bei der Entscheidung für neue Produkte oder Dienstleistungen die entscheidende Rolle?
- Welche Positionierung ist im Wettbewerbskontext erfolgreich?
- Welche Effekte sind bei einer Veränderung des Portfolios zu erwarten?

Der ganzheitliche PbS Ansatz

PbS Market ermittelt nicht nur die strategische Plattform des Unternehmens, d.h. beispielsweise welche Ressourcen sind für eine erfolgreiche Marktbearbeitung vorhanden, sondern bringt diese mit den Anforderungen der Märkte zusammen.

Darüber hinaus zwingt die zunehmende Dynamik der Märkte zu kürzeren Betrachtungszeiträumen und fordert einen kompakten Forschungsansatz.

Insgesamt umfasst PbS Market drei grundlegende Beratungsmodulare:

- Produkt-/Marktstrategie
- Portfoliostrategie
- Zielgruppenstrategie

Bezogen auf das Modul „**Produkt-/Marktstrategie**“ liefert PbS umfassende Informationen über die Zielmärkte inklusive der Market Player und Branchenpotenzialen. Die Ergebnisse ermöglichen die Entwicklung und Überprüfung der Strategie für einen spezifischen Markt.

Untersuchungsgegenstand des Moduls „**Portfoliostrategie**“ ist die Darlegung der jetzigen Positionierung im Wettbewerbsumfeld und der sich daraus ergebenden Implikationen für das Portfolio. Ziel ist die Gestaltung einer optimalen Positionierungs- und Portfoliostrategie.

Entscheidend für eine erfolgreiche Marktbearbeitung ist auch das Wissen darüber, welche Potenziale die einzelnen Zielgruppen in den spezifischen Märkten aufweisen und wie man diese Zielgruppen erreichen kann. Die „**Zielgruppenstrategie**“ identifiziert somit nicht nur die verschiedenen Kundensegmente und deren Potenziale, sondern ermittelt darüber hinaus auch deren spezifische Anforderungen.

PbS Market - Specials

Neben den bereits vorgestellten Beratungsmodulen bietet die PbS auch Leistungen bei sehr spezifischen Fragestellungen an.

Aufbauend auf den Erkenntnissen der Marktanalyse bietet PbS gezielte **Schulungen der Vertriebsmitarbeiter** an. Auf diese Weise bleiben die Mitarbeiter in engem Kontakt mit dem Markt und können die Verkaufsargumentation optimal auf die Kundenanforderungen abstimmen. Zudem bietet PbS Workshops an, um die Kundenorientierung und Bedürfnisse des Marktes in der gesamten Unternehmung zu verankern.

Mit einem weiteren speziellen Produkt unterstützt PbS die Kunden im Rahmen einer Due Diligence. Hierbei werden die relevanten Einflussfaktoren wie Positionierung im Wettbewerbsumfeld, Kundenbindung, Abwanderungsrisiko und Beziehung zu Lieferanten betrachtet. Die **Market Due Diligence** der PbS reichert die unternehmenseigenen Kennzahlen durch aktuelle Marktdaten an.

Ihre Vorteile mit PbS Market

PbS Market bietet aufgrund einer umfassenden Informationsbasis Entscheidungssicherheit auf der strategischen Ebene.

Nur eine Verbindung von primärdatengestützten Markt- und Kundeninformationen mit unternehmensinternem Wissen und Erfahrungen führt zu einer erfolgreichen Marktbearbeitung.

PbS strukturiert die relevanten Informationen als Entscheidungsgrundlage und identifiziert den Handlungsbedarf. Zudem steht PbS als externer Sparringpartner mit Blick auf den Markt zur Verfügung.

PbS Market bietet aber ebenso flexible Analyse-Module, mit denen einzelne strategische Fragestellungen ad hoc beantwortet werden können. Entscheidungen können somit auf Basis aktueller Marktdaten getroffen werden.



Marktanalyse & Beratung

PbS AG
Infanteriestraße 19 Haus 4a
D-80797 München

tel + 49 - 89 - 30 65 82 – 0
fax + 49 - 89 - 30 65 82 – 101
mail pbs@pbs-ag.de
web www.pbs-ag.de