



STEEP FACE

CONSULTING

MARKETING PEAK PERFORMANCE



INHALTSVERZEICHNIS

STEEP FACE CONSULTING - MARKETING PEAK PERFORMANCE	4
LEISTUNGEN	5
CONSULTING	6
FULL-SERVICE-MARKETING	7
TRAINING, COACHING UND MODERATION	8
MARKET RESEARCH	9
MARKTORIENTIERTE UNTERNEHMENSFÜHRUNG	10
ZIELSYSTEME	11
UMWELT- UND UNTERNEHMENSANALYSEN	11
STRATEGIEENTWICKLUNG	12
MARKETINGMIX	14
ANGEBOTSPOLITIK	15
VERTRIEBSPOLITIK	15
KOMMUNIKATIONSPOLITIK	15
MARKETING-CONTROLLING	16
REALISIERUNG	16
ÜBER UNS	17

STEEP FACE CONSULTING MARKETING PEAK PERFORMANCE

Inmitten eines globalen und internetdominierten Umfelds, in dem sich Kunden, Wettbewerber, Technologien und wirtschaftliche Faktoren rapide ändern, müssen Unternehmen entscheiden, über welche Eigenschaften ein neues Produkt verfügen soll, welche Preise festgesetzt werden, wo Produkte verkauft werden und wie viel Geld für Werbung, Vertrieb oder mobiles Marketing ausgegeben wird.

Vor dem Hintergrund derartig komplexer Umweltkonstellationen und ihrer hohen Veränderungsdynamik wird eine klare Kursbestimmung immer wichtiger, um die unternehmerischen Ziele zu erreichen. Wir entwickeln für Ihr Unternehmen ganzheitliche Marketing-Managementsysteme, die der Breite und Vielfalt der Märkte von heute Rechnung tragen, um überlegenen Kundennutzen zu bieten und diesen auch kommunizieren zu können.

Steep Face heißt übersetzt Steilwand und das ist auch unsere Devise. Wir unterstützen Unternehmen dabei, neue Höchstleistungen zu erbringen, um auch die anspruchsvollsten Ziele zu erreichen - direkt und ohne Umweg.

“

ARE YOU READY?

LEISTUNGEN

Wir unterstützen Unternehmen detailliert bei der Erarbeitung, Überprüfung und Realisierung fundierter Marketing-Managementsysteme. Die systematische und kundenorientierte Führung des gesamten Unternehmens setzt klare, aufeinander aufbauende Ziel-, Strategie- und Maßnahmenfestlegungen voraus. Auf all diesen Ebenen sind spezifische Entscheidungen zu treffen, die auf der Basis entsprechender Analysen und Verfahren abgeleitet und bestimmt werden müssen.

Unser Ziel ist es, mit unseren Lösungen für Sie nachhaltige und messbare Erfolge zu erzielen und Sie bei der Erreichung Ihrer Unternehmensziele zu unterstützen. Einen entscheidenden Beitrag hierzu leisten dabei unsere maßgeschneiderten Personalentwicklungsmaßnahmen und Trainingsprogramme, mit denen wir Ihre Mitarbeiter und Marktpartner gezielt weiterentwickeln.

Zu unserem Leistungsportfolio gehören dabei die Durchführung von Umwelt- und Unternehmensanalysen, die Entwicklung von Marktinformationssystemen, der Aufbau von Ziel- und Controlling-Systemen, die Strategieberatung und -entwicklung, die Auswahl der Marketinginstrumente und die Realisierung der Marketingmaßnahmen. Neben der Entwicklung ganzheitlicher Marketing-Managementsysteme beraten wir Unternehmen auch in sämtlichen Fragestellungen in Bezug auf die Bereiche Produkt-, Preis-, Kommunikations- und Vertriebsmanagement.

Zusätzlich zu unseren Beratungsleistungen unterstützen wir unsere Kunden auch bei der Umsetzung und Realisierung der geplanten Maßnahmen im Rahmen eines Full-Service-Marketing-Konzepts. Auf Wunsch bieten wir mit unserem weitreichenden Agentur- und Expertennetzwerk die komplette Bandbreite sämtlicher Marketing-Dienstleistungen aus einer Hand - von der Marktforschung bis zur Umsetzung sämtlicher kommunikationspolitischer Maßnahmen.



Konsequentes Marketing-Management in der Unternehmenspraxis umfasst zwei Schritte, nämlich die Erarbeitung und die Umsetzung von Marketingkonzeptionen. Beide Stufen stellen umfangreiche, arbeits- und personalintensive Prozesse dar, bei denen wir Sie mit unserem Know-how und der benötigten Kapazität unterstützen. Dies gilt vor allem dann, wenn Unternehmen noch gar keine Marketingkonzeption besitzen, die bereits vorhandene Konzeption erhebliche Lücken aufweist oder aber wesentliche Veränderungen der Markt- oder Umfeldbedingungen eine grundlegende Überarbeitung des bisher verfolgten Marketingkonzepts erfordern.

Der Schwerpunkt im Bereich Strategieberatung liegt auf der zielstrategischen Ebene, das heißt auf der Ableitung der zu verfolgenden Marketing- und Unternehmensziele sowie der Erarbeitung dafür geeigneter Marketing- und Unternehmensstrategien. Dies beinhaltet auch die hierfür erforderlichen Markt-, Umfeld- und Unternehmensanalysen sowie die Bestimmung der für ihre Realisierung einzusetzenden operativen Maßnahmen und Instrumente. Neben der Strategieberatung liegt unser Beratungsschwerpunkt in den Bereichen Produkt-, Preis-, Kommunikations- und Vertriebsmanagement. Dabei unterstützen wir Sie auch in der Realisierungsphase und übernehmen auf Wunsch die komplette Umsetzung der geplanten Maßnahmen.

Wir geben ebenfalls Hilfestellung bei der Weiterführung unternehmenseigener Strategie- bzw. Konzeptdiskussionen, unterstützen bei der Inangasetzung beabsichtigter Konzepte und Maßnahmen und geben Hilfestellung bei der Einleitung und Realisierung notwendiger Veränderungsprozesse. Zu unseren Leistungen zählen hierbei z. B. die Moderation von Workshops und Strategiemeetings.

LEISTUNGEN |

Wenn eine ganzheitliche Marketingkonzeption vorliegt, muss sich die Stufe der Konzeptrealisierung anschließen. Hier geht es darum, das konzeptionell Gedachte und Festgelegte in konkrete Maßnahmen umzusetzen. Ein besonders weiter und zugleich differenzierter Umsetzungsbereich ist hierbei das Feld der Kommunikationspolitik. Da dieser Bereich unterschiedliche Ressourcen und Kompetenzen voraussetzt, können Unternehmen diese komplexe Umsetzungsaufgabe meist nicht selbst durchführen, weshalb wir Sie hier umfangreich und auf Wunsch auch im Rahmen eines Full-Service-Marketing unterstützen.

Unser Agenturnetzwerk deckt dabei die komplette Bandbreite ab. Das Leistungsspektrum reicht von der Werbung in den klassischen Print- und elektronischen Medien, über Direkt- und Dialogmarketing, bis hin zu sämtlichen Einsatzformen im Bereich Online-Marketing, wie z. B. Webdesign, Suchmaschinenmarketing, Social-Media-Marketing und E-Mail-Marketing. Auf diese Weise können wir auch crossmediale Kampagnen mit optimaler Kommunikationswirkung umsetzen. Darüber hinaus umfasst unser Leistungsangebot sowohl die klassische Verkaufsförderung, als auch den Bereich Public Relations inklusive Sponsoring und Eventmarketing. Zudem übernehmen wir grundlegende Aufgaben der Marken-, Design-, Produkt-, und Verpackungsgestaltung und realisieren Ihr Projekt im Bereich E-Commerce.

Aufgrund dieses Dienstleistungsportfolios können alle eingesetzten Kommunikationsinstrumente im Sinne eines in sich schlüssigen, aufeinander abgestimmten Kommunikationsmix gebündelt werden, um so maximale Wirkung zu erzielen. Zu unserem Leistungsangebot gehören auch entsprechende Markt- und Kommunikationsanalysen und die Erarbeitung umfassender zielstrategischer Kommunikationskonzepte. Bei der Planung und Umsetzung konkreter Kommunikationsmaßnahmen schließen wir auch deren Erfolgskontrolle mit ein. Natürlich arbeiten wir auch mit Ihren bisherigen Partnern und Agenturen zusammen und unterstützen sie bei der Konzeptrealisierung.

FULL-SERVICE-MARKETING

LEISTUNGEN

TRAINING, COACHING, MODERATION

Immer komplexere und dynamischere Markt- und Umweltbedingungen verlangen nach immer qualifizierteren Fach- und Führungskräften. Der personale Faktor ist insoweit zu einem Schlüsselfaktor für erfolgreiches Marketing-Management geworden. Wir erstellen und führen für Ihr Unternehmen praxisbewährte Trainings- und Seminarkonzepte mit hohem didaktischem und methodischem Niveau durch. Dabei gestalten wir Lern- und Entwicklungsprozesse überzeugend und nachhaltig erfolgreich mit einem hohen Maß an Wertschätzung gegenüber den Teilnehmern. Langjährige und tiefgründige Praxis- und Führungserfahrung ermöglichen uns dabei einen besonders authentischen Praxistransfer.

Unsere Trainings und Seminare sind unternehmensindividuell und maßgeschneidert und können sowohl in Ihrem Unternehmen, also auch außerhalb bzw. digital durchgeführt werden. Wir decken dabei sämtliche Themen im Bereich Marketing-Management ab. Dazu zählen unter anderem klassische Vertriebs- und Verkaufstrainings, wie z. B. Verkaufsgesprächsführung, Verkaufs- und Verhandlungstechniken, Organisation der Verkaufsarbeit und die Vermittlung von unternehmensspezifischem Produktwissen. Wir schulen und trainieren Ihre Mitarbeiter aber auch in Managementthemen, wie z. B. im Bereich Mitarbeiterführung, Vertriebsmanagement und Produktmanagement.

Zusätzlich bieten wir auch Coaching im Sinne von Begleitung, Betreuung, Förderung und Qualifizierung einzelner Mitarbeiter oder ganzer Teams an. Zu unserem Leistungsspektrum gehören auch die Moderation von Workshops, Strategieveranstaltungen und Entscheidungsprozessen.



LEISTUNGEN | MARKET RESEARCH

Angesichts verstärkten Wettbewerbs und dynamischer Märkte ist eine konsequente, markt- und kundenorientierte Führung eines Unternehmens nur möglich, wenn Unternehmen alle, zumindest aber alle wichtigen Markt- und Kundeninformationsmöglichkeiten im Sinne eines systematischen Wissensmanagements ausschöpfen. Unternehmen kommen daher heute ohne systematische Marktforschung nicht mehr aus. Nur zum Teil sind Unternehmen jedoch selbst in der Lage, die notwendigen Daten und Informationen für Marketingentscheidungen strategischer wie operativer Art selbst zu beschaffen.

Unternehmen benötigen regelmäßige Daten, die jeweils aktuell im Markt erhoben werden müssen. Hierzu zählen z. B. Größen wie Absätze, Umsätze, Durchschnittspreise und Marktanteile des eigenen Unternehmens im Vergleich zu wichtigen Konkurrenten. Als Grundlage für strategische Entscheidungen benötigen Unternehmen aber auch Ad-hoc-Informationen in Form von Positionierungs-, Image- oder Kundenzufriedenheitsanalysen. Auch für den optimalen Einsatz der Marketinginstrumente werden unter anderem Informationen in Form von Produkt-, Verpackungs-, Preis- oder Werbetests benötigt. Von größerer Bedeutung können dabei auch Werbeerfolgskontrollen sein.

Professionelle Marktforschung setzt vor allem eine entsprechende Intervieworganisation voraus und darüber hinaus ein spezifisches Methoden-Know-how für die Durchführung von Befragungen, Beobachtungen und gegebenenfalls Experimenten. In Zusammenarbeit mit spezialisierten Marktforschungsinstituten führen wir grundsätzlich alle Arten von Marktuntersuchungen durch. Bestandteil ist dabei auch die Fragebogengestaltung und die Auswertungen der durchgeführten Befragungen, inklusive Onlinemarktforschungsmethoden. Grundlage für unsere Marktforschungsprojekte sind spezifische Marktforschungskonzepte, die unter anderem den Marktforschungsbedarf Ihres Unternehmens in sachinhaltlicher wie methodischer Hinsicht festlegen.



MARKTORIENTIERTE UNTERNEHMENSFÜHRUNG

Um Erfolg und Existenz dauerhaft zu sichern, müssen Unternehmen ihre Kunden und deren Nutzenansprüche konsequent in den Mittelpunkt des unternehmerischen Handelns stellen. Marketing im Sinne von marktorientierter Unternehmensführung bedeutet, dass das gesamte Unternehmen bewusst vom Absatzmarkt her geführt wird und geht weit über die klassische Übernahme von Vermarktungsaufgaben hinaus. Marktorientierte Unternehmensführung ist die Antwort auf grundlegende Veränderungen der Markt- und Wettbewerbsbedingungen.

Systematisches Marketing-Management



Nur durch systematisches Marketing-Management lässt sich marktorientierte Unternehmensführung konsequent umsetzen. Marktgegebenheiten, Umfeldbedingungen und individuelle Unternehmenskonstellationen sind viel zu komplex und die Möglichkeiten des Einsatzes von operativen Marketinginstrumenten zu vielfältig, als dass ein nicht bewusst gesteuerter Marketingprozess möglich bzw. wirtschaftlich sinnvoll wäre.

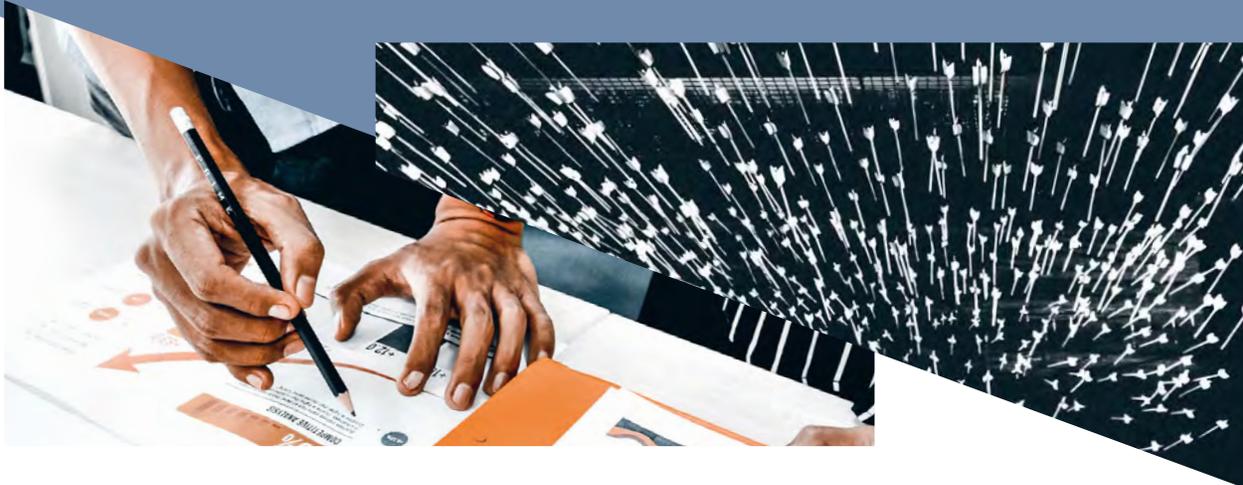
Marketingkonzeption



Systematisches Marketing-Management erfordert die Erarbeitung einer ganzheitlichen Marketingkonzeption. Wir beginnen dabei mit der Analyse der spezifischen Umwelt- und Unternehmensbedingungen. Im nächsten Schritt werden die unternehmensindividuellen Ziele festgelegt. So können wir dann die optimalen Marketingstrategien entwickeln, darauf abgestimmt die geeigneten Marketinginstrumente auswählen und die geplanten Maßnahmen für Sie realisieren.

ZIELSYSTEME

Unternehmerisches Handeln ist nur dann konsequent, wenn es zielgerichtet ist. Am Anfang steht daher die Festlegung von Zielen. Diese Ziele müssen sowohl an der unternehmerischen Aufgabenstellung als auch an den Umfeld- und Wettbewerbsbedingungen des Unternehmens anknüpfen. Eine Marketingkonzeption kann nur auf der Basis konkreter Marketingziele schlüssig abgeleitet werden, die gleichzeitig an den Gesamtzielen des Unternehmens anknüpfen. Nur so ist die Ableitung von Marketingstrategien und Marketingmix möglich. Wir entwickeln für Ihr Unternehmen ein strukturiertes und konkretes Zielsystem, das auch die Analyse der strategischen Ausgangsposition sowie die Erfassung der Ist-Zustände beinhaltet. Dabei führen wir auch die entsprechenden unternehmensinternen und -externen Analysen durch.



UMWELT-/UNTERNEHMENSANALYSEN

Den Ausgangspunkt für realistische, leistungs- und zukunftsorientierte Unternehmensführung bilden detaillierte Umwelt- und Unternehmensanalysen. Die entsprechenden Daten werden von uns auf Beziehungen untereinander untersucht, verdichtet und schließlich verknüpft. An diesem Punkt wird sozusagen das umwelt- und unternehmensindividuelle Oberzielprogramm geboren, das den Ausgangspunkt der gesamten Zielhierarchie bildet und schließlich die Strategiewahl und die Mixfestlegung vorprogrammiert.

STRATEGIEENTWICKLUNG

Die systematische Erreichung der Ziele des Unternehmens ist nur mit der konsequenten Verfolgung entsprechender Strategien möglich. Strategien zeigen die grundsätzlichen Wege und Muster der Zielrealisierung auf. Mit der Auswahl der geeigneten Strategien legen wir den notwendigen Handlungsrahmen bzw. die Route fest, um sicherzustellen, dass alle operativen Marketinginstrumente auch zielführend eingesetzt werden. Wir entwickeln unter Berücksichtigung der Vielfalt der strategischen Möglichkeiten ein optimales Strategiesystem für Ihr Unternehmen.



Wachstumsstrategien

Eine zentrale strategische Ansatzebene des Unternehmens besteht in der Festlegung des Leistungsprogramms und seiner konkreten Ausrichtung. Diese marketingstrategischen Festlegungen sind dabei entscheidend für die Entwicklung und das Wachstum des Unternehmens. Wir entwickeln für Ihr Unternehmen Strategien zur besseren Marktdurchdringung sowie zur Erschließung neuer Märkte und zur strategischen Marktentwicklung. Wir unterstützen Sie zudem im Bereich Produktentwicklung und systematischem Innovationsmanagement. Zudem erarbeiten wir Diversifikationsstrategien zur Ausweitung des unternehmerischen Handelns auf neue Produkte und neue Märkte.



Positionierungsstrategien

Wir bestimmen auf dieser Strategieebene die Art und Weise, wie sich Ihr Unternehmen am Markt positioniert. Dabei können Unternehmen zwischen zwei grundlegenden Strategiemustern zur Steuerung von Märkten wählen, nämlich einem Niedrigpreiskonzept und einem Hochpreis- bzw. Markenartikelkonzept. Wir entwickeln für Ihr Unternehmen die entsprechenden Strategien und unterstützen Sie bei der zielstrategischen Markenimagegestaltung sowie der Entwicklung von entsprechenden Qualitätskonzepten. Zudem erarbeiten wir die notwendigen Kommunikationskonzepte und entwickeln für Ihr Unternehmen echte Mehrmarkenstrategien.



Segmentierungsstrategien

Mit diesen Strategien legen wir fest, in welchem Markt ein Unternehmen tätig werden will, also die Art und Weise der Aufteilung und der Abdeckung des Marktes. Es wird zugleich auch festgelegt, welche Zielgruppe bedient werden soll. Wir entwickeln dabei für Ihr Unternehmen die entsprechende Massenmarkt- bzw. Marktsegmentierungsstrategie und legen auch den Umfang der Marktabdeckung fest. Dabei identifizieren wir potentielle Marktsegmente und führen eine optimale Abgrenzung anhand der geeigneten Messkriterien und Trennvariablen durch.



Gebietsstrategien

Die klare Bestimmung des Markt- bzw. Absatzraumes des Unternehmens ist eine zentrale Aufgabe. Wir unterscheiden dabei zwei grundlegende Entscheidungsfelder, nämlich nationale und übernationale Gebietsstrategien. Eine aktive Expansionspolitik setzt die bewusste und strategische Festlegung und Bearbeitung von Absatzgebieten voraus. Zentralen Bezugspunkt bilden dabei der anvisierte Absatzmarkt bzw. die zu gewinnenden Zielgruppen und das jeweils vorhandene Potential. Wir entwickeln für Ihr Unternehmen Strategien zur systematischen Erweiterung der Absatzräume im nationalen und internationalen Bereich.



Wettbewerbsstrategien

Mit der Wahl geeigneter Marketingstrategien werden zugleich auch bestimmte wettbewerbsstrategische Absichten verfolgt. Wir prüfen die zu wählenden strategischen Optionen somit auch unter dem Aspekt des Wettbewerbsumfeldes bzw. der Wettbewerberkonzepte. Unser Ziel ist dabei, für Ihr Unternehmen strategische Wettbewerbsvorteile zu entwickeln. Dabei definieren wir auch die wettbewerbsstrategische Grundausrichtung Ihres Unternehmens und entwickeln wettbewerbsorientierte Markteintritts- und Innovationsstrategien.



Mehrdimensionale Strategiesysteme

Eine vollständige strategiegeleitete Führung des Unternehmens ist nur auf der Basis ganzheitlicher Strategiesysteme möglich. Unter diesem Aspekt entwickeln wir für Ihr Unternehmen ein mehrdimensionales Strategiekonzept, das auf allen strategischen Ebenen jeweils mehrere Strategieoptionen umfasst. Wir verknüpfen dabei die Festlegungen, die hinsichtlich Wachstumsstrategien, Positionierungsstrategien, Segmentierungsstrategien und Gebietsstrategien getroffen worden sind und legen so die wirkungsvollsten Strategiekombinationen für Ihr Unternehmen fest.



Analysen und Methoden zur Strategiebestimmung

Ausgangspunkt sämtlicher strategischer Entscheidungen des Unternehmens bilden spezifische Umfeldbedingungen, die in erster Linie für bestimmte Sektoren bzw. Branchen typisch sind. Aber auch generelle Umfeldbedingungen spielen eine wichtige Rolle. Um die Schlüsselfaktoren bzw. Schlüsselprobleme des strategischen Handelns für Ihr Unternehmen zu identifizieren, erarbeiten wir daher unternehmensspezifische Marktstrukturanalysen, führen Marktprognosen durch und entwickeln Frühaufklärungssysteme. Außerdem unterstützen wir Sie mit entsprechenden Verfahren und Methoden bei der Strategieüberprüfung und bei der konkreten Strategiefestlegung.

MARKETINGMIX

Bei der Gestaltung des Marketingmix führen wir die zielstrategische Kombination der Marketinginstrumente bzw. Marketingmaßnahmen für Ihr Unternehmen durch. Angesichts der Vielzahl von Marketinginstrumenten und ihrer enormen Abwandlungsmöglichkeiten handelt es sich bei der Erstellung des Marketingmix um eine sehr komplexe Aufgabe, welche zudem permanent und dauerhaft erfolgen muss. Wir unterstützen Sie hierbei bei der Überprüfung und Auswahl der geeigneten Marketinginstrumente und erstellen Ihren unternehmensspezifischen Marketingmix. Dabei berücksichtigen wir die entsprechenden branchen- und phasenspezifischen Besonderheiten und führen die strategische Budgetierung in den Bereichen Angebots-, Vertriebs- und Kommunikationspolitik für Sie durch.

ANGEBOTSPOLITIK

Die Produktleistung ist das Herz des Marketing und steht am Anfang jeglicher Marktgestaltung. Und hier liegt zugleich der eigentliche und unmittelbare Anknüpfungspunkt konsequenter Markt- und Kundenorientierung. Wir unterstützen Sie dabei im Bereich Produktmanagement und bei der Festlegung von Programmbreite und Programmtiefe inkl. Kundendienst- und Serviceleistungen. Zudem beraten wir Sie zu den Themen Preispositionierung und Preisbestimmung und gestalten gemeinsam mit Ihnen die Rabatt- und Konditionenpolitik. Außerdem prüfen und realisieren wir Preisdifferenzierungs- und Preisbündelungsmöglichkeiten.

VERTRIEBSPOLITIK

Erst die marktgerechte Präsenz der Produkte und Leistungen ermöglicht ihren Absatzerfolg und ist damit ein wesentlicher Bestandteil der gesamten Marktleistung. Wir unterstützen Sie in allen Fragen zum Thema Vertriebsmanagement, wie z. B. der Gestaltung der Vertriebswege, E-Commerce, der Wahl der Vertriebspartner sowie der Optimierung der Vertriebsorganisation. Zudem beraten wir Sie in den Bereichen Customer-Relationship-Management, Vertriebssteuerung und Absatzlogistik. Darüber hinaus entwickeln wir für Sie individuelle Personalentwicklungsmaßnahmen und unterstützen Sie auch bei der Auswahl der geeigneten Vertriebsmitarbeiter.

KOMMUNIKATIONSPOLITIK

Für die Steigerung von Bekanntheit und Image müssen Sie mit Ihren Zielgruppen in Kontakt treten. Wir unterstützen Sie in sämtlichen kommunikationspolitischen Fragestellungen, entwickeln für Ihr Unternehmen einen integrierten Kommunikationsmix inklusive Online-Marketing-Strategie und realisieren mit unserem Full-Service-Konzept sämtliche Maßnahmen für Ihr Unternehmen. Dabei führen wir den gesamten Werbeplanungsprozess für Sie durch, leiten Werbeziele ab, entwickeln die Copy-Strategie und wählen Werbeträger und -mittel aus. Außerdem beraten wir Sie zum Thema Verkaufsförderung und Public Relations.

MARKETING-CONTROLLING

Marketing-Konzeptionen können ihre Fahrplanfunktion nur dann erfüllen, wenn die Strukturen und Prozesse für ihre Realisierung geschaffen werden. Hierzu zählen auch eine regelmäßige Überprüfung und Kontrolle.

Beim Marketing-Controlling werden im Voraus festgelegte Schlüsseldaten zur Aufdeckung von Problemen und Chancen im Marketing regelmäßig in Soll-Ist-Vergleichen überprüft und bewertet. Es dient damit der ergebnisorientierten Unternehmensführung. Wir bauen für Ihr Unternehmen die benötigten Marketing-Controlling-Systeme auf, unterstützen Sie bei der Auswahl der Messinstrumente und entwickeln geeignete Kennzahlensysteme. Zudem führen wir die entsprechenden Berechnungen und Analysen durch, wie z. B. Kosten-, Umsatz-, Kundenzufriedenheits-, Kundenportfolio-, Produktmix- und ABC-Analysen.

Wir unterstützen Sie bei der Kontrolle der Marketingmaßnahmen und bei der strategischen Zielüberprüfung.

REALISIERUNG

Die mit der Planung von Marketing-Konzeptionen entwickelten markt- und kundenorientierten Programme können nur umgesetzt werden, wenn für die vielfältigen Aufgaben ein entsprechender organisatorischer Rahmen geschaffen wird. Wir entwickeln dafür die organisatorischen Strukturen für die Realisierung von systematischem Marketing-Management, um die Marketingfunktion optimal in Ihr Unternehmen zu integrieren. Dabei unterstützen wir Sie auch beim Aufbau eines effizienten Schnittstellenmanagements und beim Aufbau einer markt- und kundenorientierten Unternehmenskultur.

ÜBER UNS |

„Steep Face Consulting wurde mit der Idee gegründet, Unternehmen beim Erreichen ihrer Ziele zu unterstützen. Unser Fokus liegt dabei klar im Bereich Strategieberatung und Marketing-Management. Wir unterstützen Sie dabei sowohl im Rahmen sämtlicher zielstrategischer Fragestellungen, als auch in allen Fragen zu den Themen Angebots-, Vertriebs- und Kommunikationspolitik. Neben unseren Beratungsleistungen unterstützen wir Ihr Unternehmen auch bei der Realisierung sämtlicher Maßnahmen im Rahmen unseres Full-Service-Konzeptes, wozu auch die Entwicklung und Durchführung von maßgeschneiderten Personalentwicklungsmaßnahmen gehört.

Basis und zugleich auch unser Anspruch an die Durchführung erfolgreicher Beratungsprojekte sind langjährige Praxis- und Führungserfahrung, einschlägige Qualifikation und fundierte Methodenkenntnisse. Eine wichtige Rolle spielt dabei nicht nur die Erfahrung mit Konzernen und international tätigen Großunternehmen, sondern gerade auch mit mittelständischen Unternehmen. Ausgewählte Branchen sind z. B. Bau- und Gebäudetechnik, Automotive, Maschinenbau, Industriegüter, IT, Dienstleistungen, Handel, E-Commerce und Konsumgüter.



Vor der Gründung von Steep Face Consulting war ich als Geschäftsführer und in Führungspositionen internationaler Unternehmen tätig. Zudem habe ich wichtige Schlüsselpositionen im Bereich Marketing und Vertrieb auch selbst durchlaufen und war dabei für namhafte Unternehmen als Account Manager, Key Account Manager und internationaler Produktmanager tätig.

Mein Studium der Betriebswirtschaftslehre habe ich mit den Schwerpunkten Marketing und Vertrieb erfolgreich abgeschlossen. Ergänzend absolvierte ich eine Ausbildung zum Business-Trainer.“

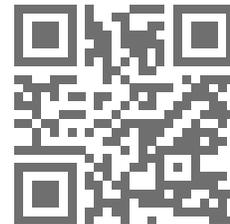
Florian Dingl, Diplom-Betriebswirt (FH)



STEEP FACE

CONSULTING

Florian Dingl - Schubertstr. 2a - 84513 Töging
Telefon: 08631 3669270 - E-Mail: info@steepface.de - Web: www.steepface.de



MARKETING PEAK PERFORMANCE