

POTENZIAL- UND EFFIZIENZ-RESERVEN-ANALYSE



DIE HERAUSFORDERUNG

Zunehmender Wettbewerb durch e-Commerce und vertikale Unternehmen sowie international agierende Konzerne bringen die Renditen im klassischen Unternehmen zunehmend unter Druck. **Sinkende Produktivitäten** und **steigende Kosten** kennzeichnen dabei die aktuelle Situation. Erfolgreiche Zukunftsstrategien in einem unsicheren Markt setzen eine klare **Positionierung** sowie die Ausschöpfung aller **Ertrags- und Kostenpotenziale** voraus.

Eine besondere Herausforderung stellt für die Unternehmen die notwendige **Digitalisierung** dar. Der Wettbewerb wird zukünftig nicht nur in der realen, sondern auch in der digitalen Welt gewonnen.

Im Ertragsbereich gilt es **Umsätze und Roherträge** zu steigern und im **Kostenbereich** immer wieder nach Effizienzreserven zu suchen. Nach unserer Erfahrung sind nachhaltig und überdurchschnittlich erfolgreiche Unternehmen vor allem jene, deren gesamte Prozesskette vom Einkauf über Verkauf, Marketing und Services bis hin zum Online-Auftritt durchgängig optimiert ist.

UNSERE LEISTUNGEN

Analyse von Unternehmens-, Marktdaten, Endkunden- und Wettbewerbsverhalten:

- Strategie-Überprüfung
- Kernelemente der Positionierung
- Zielgruppen und relevanter Wettbewerb
- Rationaler und emotionaler Kundennutzen

- Kompaktanalyse über definierte Analyse-Module
- Aufzeigen von Handlungsfeldern und Ergebnispotenzialen
- Erstellung eines Umsetzungsfahrplans



DER ANSATZ

Im Rahmen der **Potential- und Effizienzreserven-Analyse** werden im Unternehmen nach einem erprobten und **praxisorientierten Analyse-Raster** über insgesamt neun Themenfelder alle marktseitigen und internen Strukturen und Prozesse betrachtet und eine erste Gesamtanalyse des Unternehmens erstellt. Parallel erfolgt eine Überprüfung der **Unternehmensstrategie** im Hinblick auf die Kernelemente der Positionierung, die Zielgruppen des Unternehmens sowie den rationalen und emotionalen Kundennutzen.

Durch Interviews, Struktur- und Prozessanalysen sowie Benchmarks werden alle Potenziale über ein conlab-Spezialistenteam gemeinsam mit dem Management ermittelt und quantifiziert. Ziel der Kompaktanalyse ist es dabei, alle relevanten Handlungsbedarfe festzustellen sowie die Potenziale hieraus zu quantifizieren.

Diese systematische Analyse der wichtigsten Unternehmensbereiche bietet conlab Ihnen zu einem subventionierten Festpreis an.

IHR NUTZEN

- **Strukturiertes Gesamtbild** über alle relevanten Handlungsfelder und Ergebnispotenziale
- Ergebnis ist eine Antwort auf die Frage nach der **Zukunftsfähigkeit des Unternehmens** sowie ein **konkreter Maßnahmen- und Umsetzungsfahrplan**.
- **Kostensicherheit durch Festpreis**

Sprechen Sie uns an – Ihr Kontakt :

Oliver Schulz · oschulz@conlab.de · +49 (0) 172 533 33 71