



Titelformat

Master-Untertitelformat bearbeiten

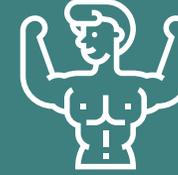
BESTEHENDE KUNDENBEZIEHUNGEN



Ertragsschwach

Häufig Preise nicht angepasst
Einkauf spricht jedes Jahr mit
Abhängigkeit von Großkunden
mit stark rabattierten Preisen

VS



Ertragsstark

Identifikation von Zielkunden in
ertragsstarken Segmenten

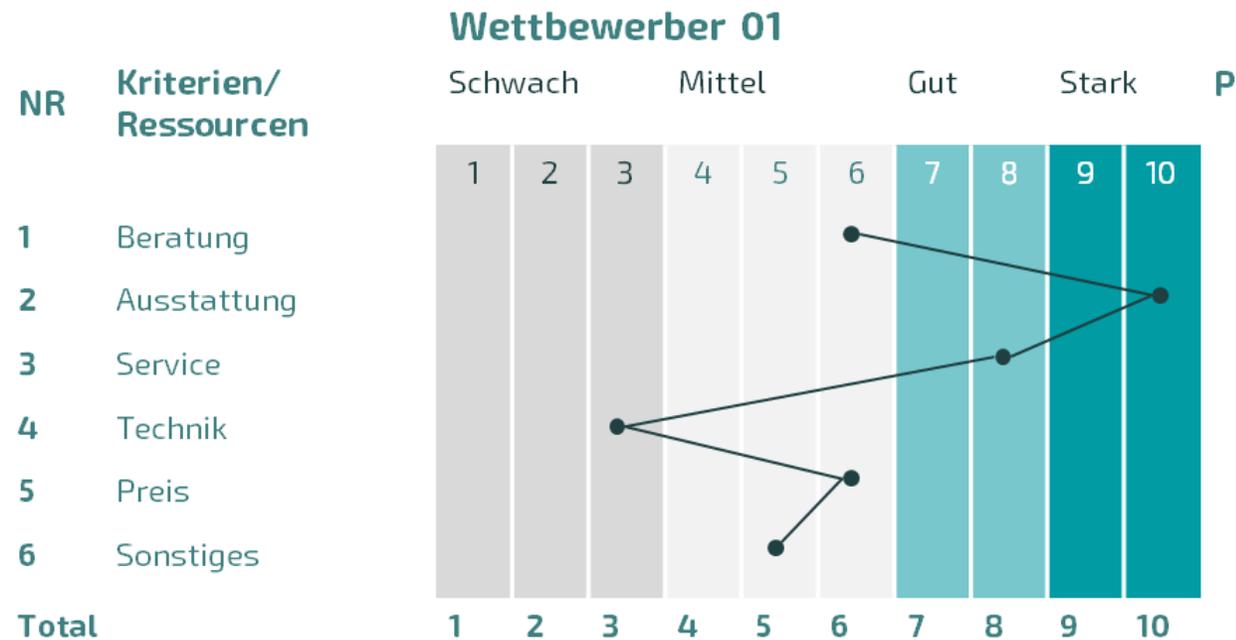
ERKENNTNISSE AUS DER WETTBEWERBSANALYSE

Stärken- und Schwächenanalyse

Was sind die herausragenden Stärken und unserer Konkurrenten?

Wo haben Sie Schwächen?

Diese Erkenntnis ermöglichen uns, differenzierte Ansätze zu entwickeln und unseren Mehrwert hervorzuheben



ERKENNTNISSE AUS DER WETTBEWERBSANALYSE

Regionale Präferenzen der Mitbewerber

Wo operieren unsere Wettbewerber?
In welchen Regionen sind sie stark vertreten?

Hilft uns potentielle Marktchancen zu identifizieren und
unsere Ressourcen gezielter einzusetzen



ERKENNTNISSE AUS DER WETTBEWERBSANALYSE

Regionale Präferenzen der Mitbewerber

Wo operieren unsere Wettbewerber?
In welchen Regionen sind sie stark vertreten?

Hilft uns potentielle Marktchancen zu identifizieren und
unsere Ressourcen gezielter einzusetzen



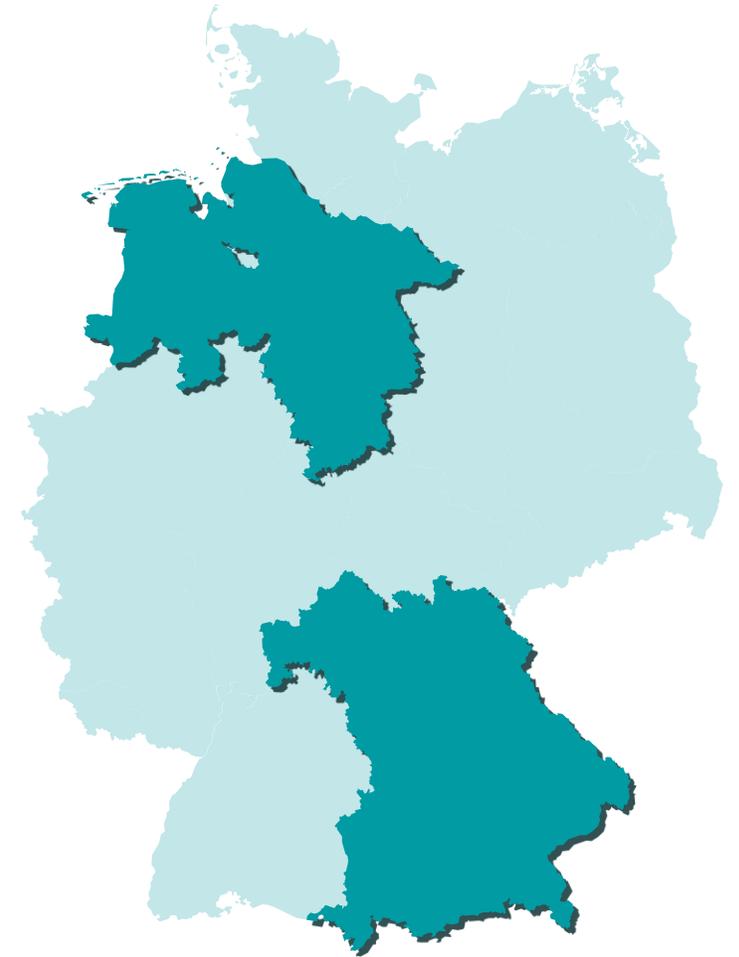
ERKENNTNISSE AUS DER WETTBEWERBSANALYSE

Regionale Präferenzen der Mitbewerber

Wo operieren unsere Wettbewerber?
In welchen Regionen sind sie stark vertreten?

Hilft uns potentielle Marktchancen zu identifizieren und
unsere Ressourcen gezielter einzusetzen

Niedersachsen
Bayern

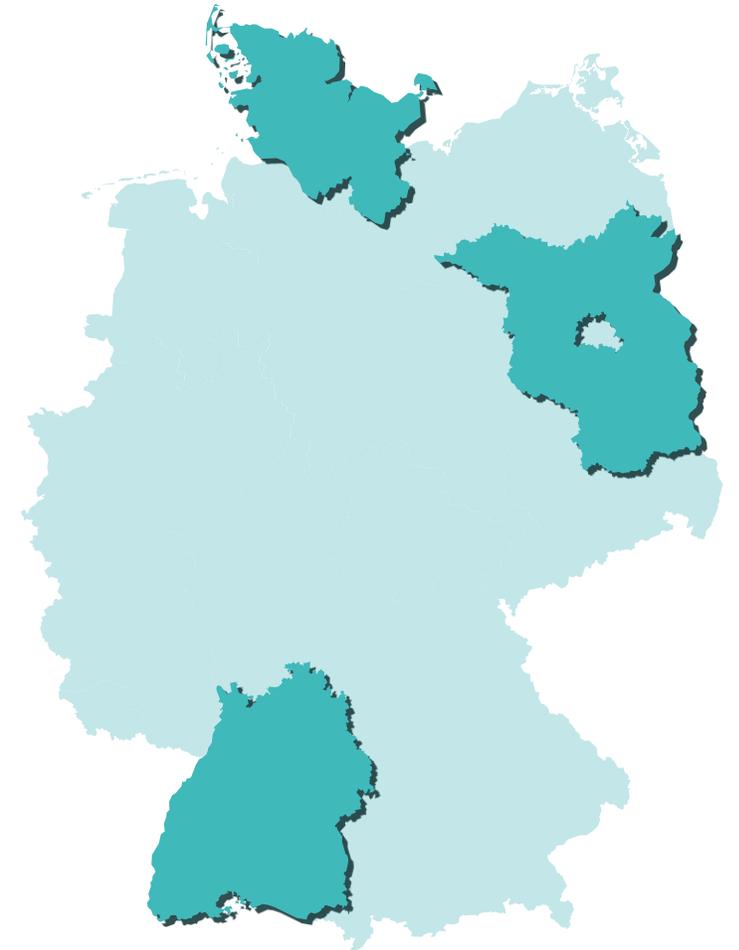


ERKENNTNISSE AUS DER WETTBEWERBSANALYSE

Regionale Präferenzen der Mitbewerber

Wo operieren unsere Wettbewerber?
In welchen Regionen sind sie stark vertreten?

Hilft uns potentielle Marktchancen zu identifizieren und
unsere Ressourcen gezielter einzusetzen



Schleswig-Holstein
Brandenburg
Baden-Württemberg