

Projecting - Strategy

Presstext PC/2012/13

Erfurt/Neu-Ulm. Unternehmen mit Wettbewerbsvorteilen („Hidden Champions“) wachsen auch in der Krise bzw. in schwierigen wirtschaftlichen Umfeld und setzen Ihre Preise erfolgreich durch

Und dies nicht nur beim Umsatz, sondern auch bei den Gewinnen. Nach Untersuchungen unseres Hauses betrifft dies derzeit aber nur etwa 10% der Unternehmen. Die restlichen 90% können den Wert ihres Unternehmens nicht gewinnbringend in Form von Umsatz- und Gewinnwachstum vermarkten.

Schuld daran sind nach den Ergebnissen der Untersuchung die mangelnde exakte Kenntnis über die Stärken des eigenen Unternehmens und der daraus resultierenden möglichen Wettbewerbsvorteile gegenüber potentiellen Konkurrenten. Und ohne das Wissen um die eigenen Stärken kann auch keine gezielte Konzentration auf den Ausbau dieser Stärken gelegt werden. Ergebnis: Für einen potentiellen Kunden wird nicht klar, warum er ausgerechnet bei diesem Unternehmen kaufen soll.

Um systematisch, schnell und präzise gerade diese überlebensnotwendigen Stärken herauszuarbeiten, haben wir ein Verfahren entwickelt, das die Sichtweise des potentiellen Kunden und des Unternehmens deutlich macht, um im Ergebnis zu einer konsequenten Ausrichtung und Fokussierung des Unternehmens zu kommen. Dabei werden nicht nur die Stärken herausgearbeitet und sichtbar gemacht, sondern es werden auch gezielte Maßnahmen entwickelt, um Produkte und Dienstleistungen dauerhaft, profitabel und zu Höchstpreisen am Markt durchzusetzen.

Und das alles um die so gewonnenen nachvollziehbaren Wettbewerbsvorteile treffsicher auf die Schwächen der Wettbewerber zu konzentrieren und somit Überlegenheit zu erreichen.

Möchten Sie mehr über Ihre Stärken, Wettbewerbsvorteile erfahren und wie Sie diese zu Höchstpreisen für Ihre Produkte und Dienstleistungen ausbauen?

Dann freuen wir uns über Ihre Kontaktaufnahme unter projecting-strategy@personalitycoaches.de.
Erfurt/Neu-Ulm, Winter 2012