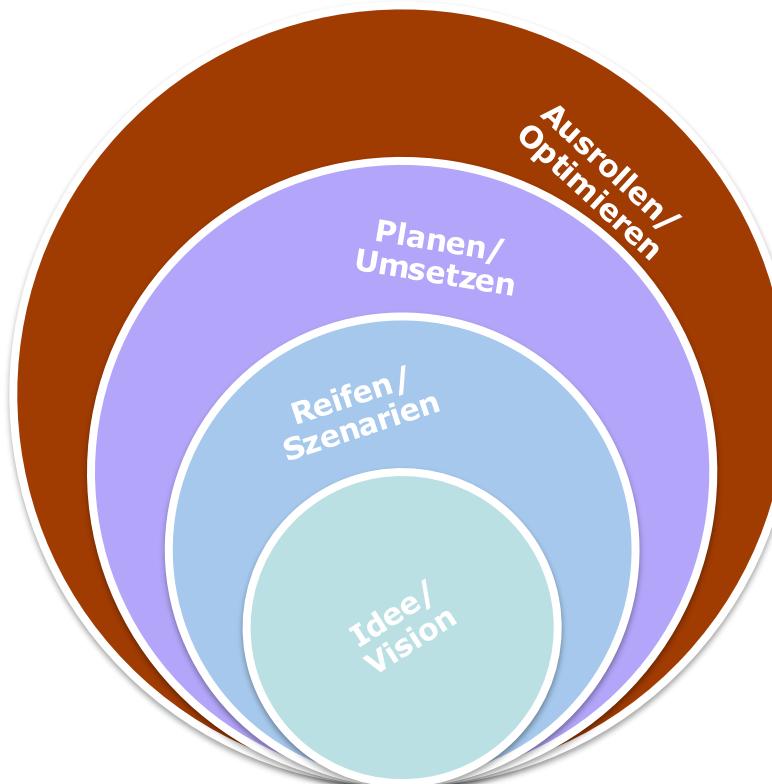


Von der ersten Idee zum Go-Live!

Unsere langjährige Projekt- und Managementerfahrung befähigt uns, unsere Kunden von der Ideenfindung über die Realisierung, Verankerung in der Organisation und anschließender Nachjustierung zu begleiten.



Wenn Sie erfolgreich sein wollen, nutzen Sie unsere Beratungskompetenz.

Idee/Vision

Ausgangslage

Sie treten auf der Stelle, der Wettbewerb entwickelt sich besser als Ihr Unternehmen oder Ihnen fehlt einfach die Richtung, wo Sie sich hin entwickeln müssen um nicht vom Markt abgehängt zu werden?

Zielstellung:

Re-Positionierung und Entwicklung der Vision/Strategie für neue Marktmöglichkeiten oder Prozesseffizienzen.

| Angebot | Ihr Nutzen | Unsere Stärken |
|--|--|---|
| <ul style="list-style-type: none">• Neutrale Unternehmensreflexion und Wahrnehmung am Markt• Kritisches hinterfragen von Unternehmensstrategie und -leitbild• Identifikation von USP's und Schwachstellen• Bewertung aus der Vogelperspektive• Anwendung von Kreativtechniken zur Findung neuer Märkte, Produkte oder Organisationen | <ul style="list-style-type: none">• Neutrales, unverblümtes Feedback• Identifikation und Fokus auf Stärken• Transparenz bzgl. Schwachstellen• Senkung der Kampagnenkosten durch zentrales Stammdatenmanagement• Transparenz und Durchgängigkeit im Kampagnenmanagement | <ul style="list-style-type: none">• Branchenspezifisches Kampagnenprozess Know-how• Seniore Berater aus dem Bereich Kampagnenoptimierung• Klar strukturierte und praxiserprobte Vorgehensweise• Auf Wunsch auch Begleitung und Unterstützung bei der technischen Umsetzung des SOLL-Konzepts |

Reifen/Szenarien

Ausgangslage

Probleme mit der Gewinnung relevanter Kennzahlen aus erfassten Leads? Fehlende Zuordnung der über verschiedene Kanäle generierten Leads zu entsprechenden Marketing Kampagnen? Mangelnde Kostentransparenz und Effektivität bzgl. aufgesetzter Kampagnen und dem daraus resultierenden Lead Management?

Zielstellung:

Unterstützung bei der Analyse und Optimierung der Prozesse im Kampagnen und Lead Management zur Erhöhung der Transparenz und Steigerung der Marketingeffektivität.

Angebot

- Ermittlung der Kernprozesse und IST-Erhebung, sofern noch nicht geschehen
- Analyse der IST-Kernprozesse hinsichtlich ihres Optimierungspotentials
- Entwicklung eines SOLL-Konzepts als Ausgangspunkt für die zukünftigen Kampagnen- und Lead Management Prozesse gemäß den Zielen „Marketing Transparenz und Effektivität“

Ihr Nutzen

- Identifikation und Fokussierung auf werthaltige Kampagnen
- Eliminierung der Schwachstellen in der Ablauforganisation
- Senkung der Marketingkosten durch Eliminierung unrentabler Kampagnen
- Transparenz und Durchgängigkeit im Marketingmanagement

Unsere Stärken

- Branchenspezifisches Marketingprozess Know-how
- Seniore Berater aus dem Bereich Marketing Prozessoptimierung
- Klar strukturierte und praxiserprobte Vorgehensweise
- Auf Wunsch auch Begleitung und Unterstützung bei der technischen Umsetzung des SOLL-Konzepts

Planen/Umsetzen

Ausgangslage

Sehr niedrige Erfolgs- \Abschlussquote aus identifizierten Opportunities? Fehlende Nachhaltigkeit bzgl. wichtiger Erfolgsfaktoren zur Fokussierung auf erfolgsversprechende Opportunities? Mangelnde Transparenz und Effektivität der Vertriebsabteilung?

Zielstellung:

Unterstützung bei der Analyse und Optimierung der Prozesse im Opportunity Management zur Behebung der Problemzonen und Gewinnung relevanter Kennzahlen.

Angebot

- Ermittlung der Kernprozesse und IST-Erhebung, sofern noch nicht geschehen
- Analyse der IST-Kernprozesse hinsichtlich seines Optimierungspotentials
- Entwicklung eines SOLL-Konzepts als Ausgangspunkt für die Opportunity Management Prozesse gemäß den Zielen „Vertriebs Transparenz und Effektivität“

Ihr Nutzen

- Gewinnung wichtiger Erfolgs- und damit Fokussierung auf aussichtsreiche Opportunities
- Eliminierung der Schwachstellen in der Vertriebsorganisation
- Senkung der Vertriebskosten durch Identifikation wenig erfolgsversprechender Opportunities
- Transparenz und Durchgängigkeit im Opportunity Management

Unsere Stärken

- Branchenspezifische Opportunity/ Vertriebs Prozess Know-how
- Seniore Berater aus dem Bereich Opportunity/Vertriebs Prozess- optimierung
- Klar strukturierte und praxiserprobte Vorgehensweise
- Auf Wunsch auch Begleitung und Unterstützung bei der technischen Umsetzung des SOLL-Konzepts

Ausrollen/Optimieren

Ausgangslage

Probleme mit der Kundenversorgung in der Pre-Sales-Phase bzw. am Anfang einer Auftragerteilung? Fehlende Durchgängigkeit der Kundendaten während des gesamten Vertriebsprozesses führen zu Qualitätsmängeln in der Kundenkommunikation bzgl. gewünschter Produkte oder Dienstleistungen?

Zielstellung:

Unterstützung bei der Analyse der Prozesse im Customer Care Management zur Behebung der Problemzonen und Erhöhung der Kundenzufriedenheit.

Angebot

- Ermittlung der Kernprozesse und IST-Erhebung, sofern noch nicht geschehen
- Analyse der Ist-Kernprozesse hinsichtlich seines Optimierungspotentials
- Entwicklung eines SOLL-Konzepts als Ausgangspunkt für die Customer Care Prozesse gemäß dem Ziel Erhöhung der „Kundenzufriedenheit“

Ihr Nutzen

- Erhöhung der Kundenzufriedenheit
- Eliminierung der Schwachstelle in der Ablauforganisation
- Senkung der operativen Kosten durch zentral verfügbare Kundeninformationen
- Transparenz und Messbarkeit der Kundenzufriedenheit

Unsere Stärken

- Branchenspezifische Customer Care Prozess Know-how
- Seniore Berater aus dem Bereich Customer Care Prozessoptimierung
- Klar strukturierte und praxiserprobte Vorgehensweise
- Auf Wunsch auch Begleitung und Unterstützung bei der technischen Umsetzung des SOLL-Konzepts

Kontakt

Matthias Wagner

Dip.-Inf. (FH), MBA

wagner management consulting gmbh

jahnstrasse 5, 64653 lorsch, germany

tel.: +49 (0) 176–21 68 22 96

matthias.wagner@wagner-mc.de