

1

DESIGN

2

QUALIFY

3

WIN

Zielkunden- und Marktrecherche

- **KUNDENZUFRIEDENHEIT**
- **MARKTPOTENTIALEINSCHÄTZUNG**

Typische Bedarfssituation

Sie wollen valide Einschätzungen zu Themen wie beispielsweise Bedarfssituation, Verkaufspotenziale, Wettbewerbssituation oder Kundenzufriedenheit in einem bestimmten Markt oder einer Kundengruppe erhalten, um auf dieser Basis wichtige Entscheidungen treffen zu können wie beispielsweise ein Investment in die Erschließung eines neuen Marktsegments (Zielgruppe / Branche / Region / Land / oder in ein neues Produkt / Service / Technologie oder Lösungssegment). Eine individuelle Kunden- und Marktrecherche liefert Ihnen die erforderlichen Informationen, verifiziert mit statistisch aussagekräftigen Stichproben auf Basis von Interviews mit Kunden / Marktteilnehmern.

Leistungsbeschreibung

Setup

- Projekt Kick Off, Feinspezifikation der Recherche
- Entwicklung des Messagings/ Kernbotschaften
- Briefing Mitarbeiter
- Adressauswahl/ Bereitstellung

Durchführung

- **Optional** Desktoprecherche (Online, Social Media, Datenbanken, Analysten,...)
- Feinjustierung des Fragebogens
- **Terminvereinbarungen** für Interviews
- Durchführung von Interviews mit Marktteilnehmern und Experten
- Versand von Informationsmaterial per E-Mail bei Bedarf
- **Dokumentation** der Ergebnisse


Auswertung


- Aufbereitung und Auswertung der Ergebnisse (Abschlussreport)
- **Präsentation** (Übergabe der Informationen für anschließende Marktanalyse)

Projektmanagement

Vorteile, Ergebnisse und Nutzen

Auf der Basis der eingeholten, ausreichend aussagekräftigen Markt- oder Kundenmeinungen können Sie abgesicherte Entscheidungen treffen. Darüber hinaus erhalten Sie bereits erste konkrete Kundenpotenziale (Leads), mit denen Sie im Business Development direkt weiterarbeiten können.

 /IN/ CHRIS-BEVERMANN

 /CHRIS_BEVERMANN

 BEVERMANN-SALES.DE

 INFO@BEVERMANN-SALES.DE

1

DESIGN

2

QUALIFY

3

WIN

Kunden- und Marktrecherche


- **KUNDENZUFRIEDENHEIT**
- **MARKTPOTENTIALEINSCHÄTZUNG**


Referenzen

VERISAE (akquiriert durch Accruent) ist ein Cloud-Softwareanbieter mit Lösungen für das Servicemanagement z.B. bei Energieunternehmen. BS hat eine Marktrecherche für verschiedene Zielbranchen im deutschen Markt durchgeführt, auf deren Basis dann die Marktfokussierung des Vertriebs festgelegt wurde.

B.I.G. ist eine Industrieholding aus Berlin, deren Töchter u.a. in Segmenten der Lasertechnologie Marktführer sind, für die BS seit 2010 erfolgreich arbeitet. B.I.G. nutzt BS u.a. zu Marktvalidierung neuer Produkt- und Lösungsideen, um die Bedarfssituation, Erwartungen und damit Marktchancen zu ermitteln. Auf dieser Basis wurden Entscheidungen im Produktmanagement und Vertrieb getroffen.



 /IN/ CHRIS-BEVERMANN

 /CHRIS_BEVERMANN

 BEVERMANN-SALES.DE

 INFO@BEVERMANN-SALES.DE

