



BERATUNG MUSS BEGEISTERN

Umsetzungsstarke Marketing- und Vertriebsberatung



STUEWE CONSULTING

Unser Ziel: Begeisterte Kunden

„Be-geistern“ bedeutet, etwas mit Geist zu füllen, es zu durchdringen und zu verstehen, Sinn und Emotion zu vermitteln, Grenzen zu sprengen und Neues zu erschaffen. Unser Ziel ist es, unsere Kunden durch die Kombination von kreativem Denken und operativer Machbarkeit zu begeistern.

Generalisten mit Expertise

Stuewe Consulting ist eine umsetzungsorientierte Managementberatung – wir verstehen uns als strategische Generalisten mit besonderer operativer Expertise in den Sektoren Marketing, Markenmanagement und Vertrieb. Durch unsere Beratung machen wir komplexe Zusammenhänge entscheidbar und entwickeln gemeinsam mit unseren Kunden auch ungewöhnliche Lösungen. Wir denken praktisch-rational und arbeiten mit ausgefallenen Themen wie zum Beispiel Faszinationskonzepten oder Konsumritualen.

Im Zuge dessen greift Stuewe Consulting als Teil des Marketing Verbunds auf breitgefächerte Kapazitäten und Kompetenzen in den Sektoren Marketing und Vertrieb zurück. Dadurch sind wir in der Lage, umfangreiche und komplexe Projekte nicht

nur zu konzipieren und zu begleiten, sondern auch operativ umzusetzen.

UNSERE UNTERNEHMENSMAXIME

- Beratung muss begeistern.
- Beratung ist kreativ und effizient.
- Beratung macht Komplexität entscheidbar.
- Beratung führt zu operativen Ergebnissen.
- Beratung ist präzise und streitbar.

Marketing Verbund

Stuewe Consulting ist Teil des umsetzungsstarken Marketing Verbunds. Der eigentümergeführte Marketing Verbund ist seit über 10 Jahren ein vertrauenswürdiger und innovativer Partner im Bereich Marketing und Vertrieb.

Von der Strategieberatung über die Markt- und Zielgruppenanalyse bis hin zur Gestaltung, Produktion und Verteilung von Werbemedien – der Marketing Verbund bietet alles für die komplette Planung und Umsetzung von Marketing-Kampagnen und Vertriebsaktionen.

Durch die intelligente Vernetzung der unterschiedlichen Leistungsfelder ist der Marketing Verbund in der Lage, mit seinen Spezialisten integrierte Services aus einer Hand anzubieten. Und wir lieben die Herausforderung, anhand unserer innovativen Methoden auch zunächst unmöglich scheinende Lösungen gemeinsam mit unseren Kunden umzusetzen.



LEISTUNGSFELDER VON STUEWE CONSULTING

Unser Vorgehen: Kluge Analytik und kreative Umsetzung

Begeisterung besteht immer aus Ratio und Emotion zugleich und ist nicht mit unreflektierter Euphorie gleichzusetzen – und sie drängt auf die Umsetzung des Erdachten. Begeisterung verbindet somit kluge Analytik mit dem kreativen Feuer der Erkenntnis- und Gestaltungsfreude.

Diesem Postulat der Begeisterung ist Stuewe Consulting verpflichtet. Unsere Aufgabe ist es, auf der Basis systematischer Analysen und kreativer Strategieentwicklung praktische Ergebnisse zu erarbeiten, die individuell-unternehmerisch sinnvoll sind. Unserem Beratungspostulat und den Expertiseschwerpunkten Marketing und Vertrieb entsprechend lassen sich unsere Leistungen in vier Felder gliedern.



Marketing-Analyse

Wir erarbeiten mit unseren innovativen und flexiblen Analyseverfahren für unsere Kunden einen individuellen Business Insight jenseits der klassischen Markt- und Unternehmensanalyse. Anhand des Business Insight sind sie in der Lage, dynamische, komplexe und unsichere Märkte sowie Vertriebs- und Marketingsysteme systematisch zu verstehen, zu interpretieren und zu gestalten.

Strategieentwicklung

Aufbauend auf den Ergebnissen des Business Insight entwickeln wir ertragsorien-

tierte Strategien. Von der Unternehmensstrategie über Markenkonzeppte bis zu Design-, Kommunikations- und Vertriebsstrategien bieten wir ein umfangreiches Spektrum der Strategieentwicklung.

Beratung ist der kreative Umgang mit der Normativität des Faktischen

Operative Marketing- und Vertriebskonzeption

Wir verstehen Beratung aber nicht nur als strategisches Handeln, sondern auch als operative Tätigkeit. Dementsprechend arbeiten wir mit unseren Kunden an der Übertragung der Strategien in die betriebliche Praxis. Im Zuge dieser operativen Konzeption entwickeln wir zum Beispiel pragmatische Vorlagen, Methoden, Prozesse, Briefings oder Testdesigns, anhand derer die entwickelten Strategien direkt angewendet werden können.

Praktische Umsetzung und Projektmanagement

Die praktische Umsetzung endet für uns nicht mit der operativen Konzeption. Vielmehr setzen wir die operativen Konzepte auch faktisch um. Im Rahmen der Konzeptumsetzung werden zum Beispiel Konsumräume gestaltet, Vertriebsstrukturen implementiert oder Werbekampagnen produziert und umgesetzt. Darüber hinaus übernehmen wir auf Wunsch das komplette Management von Kundenprojekten und das Interimsmanagement innerhalb von Kundenorganisationen.

MARKETING-ANALYSE

Erkennen heißt die Wunde, die es selber ist. *Georg Wilhelm Friedrich Hegel*

Die reine Sammlung von Erkenntnissen über Märkte genügt heute nicht mehr. Vielmehr muss man Märkte aus einer Gestaltungsperspektive heraus analysieren – denn Märkte liegen nicht mehr nur vor, sie werden aktiv gestaltet. Dementsprechend bildet die Kombination von Analyse- und Gestaltungsfähigkeit die Grundlage des modernen Marketing und Vertriebs.

Aus diesem Grund bieten wir im Bereich der Marketing-Analyse zwei Sektoren an. Im Zuge des Market Insight wird die externe Marktsphäre analysiert. Die Vermarktungs- und Vertriebsanalyse spiegelt dagegen die interne Aktionssphäre eines Unternehmens an den Marktgegebenheiten. Zusammen ergeben diese beiden Perspektiven die komplementären Elemente einer gestaltungsvorbereitenden Marketing-Analyse, die Wissen generiert, Ziele aufzeigt und Herausforderungen bzw. Aufgaben definiert (Business Insight).

Market Insight

Der Einblick in die Funktionsweise und Genese von Märkten ist in Zeiten turbulenter Marktentwicklungen entscheidend für erfolgreiches Marketing und wirksamen Vertrieb. Im Rahmen unserer Marktanalysen entwickeln wir anhand empirischer Markt-

potenziale auf Echtdatenbasis direkt praktisch anwendbare Marktkonzepte.

Das Spektrum unseres Market Insight Repertoires reicht von situationsspezifischen Gesamtmarkt- und Wettbewerbsanalysen über kundenwertgetriebene Faszinations- und Konsumraumbewertungen bis zu Marktsegmentierungen und absatzpotenzialgetriebenen Standort- und Gebietsbewertungen.

*Analysieren heißt
bewusst gestalten*

Vermarktungs- und Vertriebsanalysen

Erkenntnisse über Märkte sind nur dann produktiv nutzbar, wenn man sie mit den internen Wertschöpfungsprozessen eines Unternehmens in Beziehung setzt. Die Bandbreite unseres Angebots in diesem Sektor reicht von transaktionskostenbasierten Vertriebssystem-Analysen über Marken- und Kommunikationsanalysen bis zur Überprüfung von Geschäftsmodellen.

Wir greifen bei der Analyse von Vermarktungs- und Vertriebsstrategien auf Endkundenpotenziale zurück. Dadurch sind wir in der Lage, zum Beispiel Werbekonzepte oder Standorte hinsichtlich ihrer aktuellen und zukünftigen Markteffizienz optimal zu messen und zu bewerten. Mit unserer Kundenwertmethode, anhand derer wir Vermarktungs- und Vertriebsaufwand direkt mit empirischen Ergebnissen der Marktanalysen verbinden, schaffen wir die Basis für eine erfolgsgerichtete Strategie- und Maßnahmenentwicklung.



STRATEGIEENTWICKLUNG

Hinter jeder Ecke lauern ein paar Richtungen. *Stanislaw Jerzy Lec*

Wir denken um die Ecke und erarbeiten aus den optionalen Richtungen strategische Wege, um Märkte erfolgreich zu gestalten und zu bearbeiten. Aufbauend auf den Ergebnissen der Marketing-Analysen entwickeln wir Unternehmens-, Marketing- und Vertriebsstrategien, anhand derer die anvisierten Ziele erreicht und die konkreten Herausforderungen angenommen werden können.

Value Units

Die Bandbreite unserer Strategieentwicklung reicht von der Marken- und Unternehmenspositionierung über Faszinations- und Kundenwertkonzepte bis zur Entwicklung zielgruppenbasierter Vertriebssysteme oder potenzialorientierter Standortkonzepte.

Ziel unserer Strategieentwicklung ist es, erfolgreiche Value Units (Wertschöpfungseinheiten) zu erarbeiten. Eine Value Unit besteht aus einer qualifizierten, lokalisierten Zielgruppe, einer entsprechenden Faszinations- und Abschöpfungsstrategie sowie einem auf die Zielgruppe abgestimmten Angebots-, Kommunikations- und Vertriebs-Mix. Unabhängig davon, ob wir einzelne Elemente einer Value Unit oder komplette Wertschöpfungseinheiten für unsere Kunden erarbeiten – der direkte Markt- und Umsetzungsbezug steht immer im Vordergrund.

Markteffiziente Strategien

Mittels der Analyseergebnisse auf Basis von Endkundenpotenzialen sind wir bei der Entwicklung von Marketing- und Vertriebsstrategien in der Lage, diese hinsichtlich ihrer aktuellen und zukünftigen Markteffizi-

enz ideal zu gestalten. Ob es sich bei der strategischen Ausrichtung um eine Markt-optimierung handelt, in deren Verlauf eine bestehende Zielgruppe ausgeschöpft wird, oder ob im Zuge einer Markterweiterung neue Zielgruppen erobert werden – unsere Strategieentwicklung bezieht sich direkt auf den Markt und die anvisierten Zielgruppen.

Im Spannungsfeld zwischen Markenpositionierung, den angebotenen Produkten und Dienstleistungen, der Zielgruppe und dem Wettbewerb bildet die Markteffizienz, definiert als Verhältnis von Umsatzpotenzial, Kundenwert und Marketingkosten, die entscheidende Maßgröße. Aufgrund der Markteffizienz werden Analyse und Strategie aber nicht nur statisch messbar, sondern auch dynamisch miteinander verknüpft. Dadurch ist gewährleistet, dass die Strategie und ihre Umsetzung im Zeitverlauf entwicklungsfähig sind, so dass dynamische und unsichere Märkte aktiv bearbeitet werden können.



OPERATIVE MARKETING- UND VERTRIEBSKONZEPTION

Die letzte Stimme, die man hört, bevor die Welt explodiert, wird die Stimme eines Experten sein, der da sagt: Das ist technisch unmöglich. *Peter Ustinov*

Wird im Rahmen der Strategieentwicklung der Weg zum Erfolg festgelegt, befasst sich die operative Marketing- und Vertriebskonzeption mit der Planung und Ausarbeitung der konkreten Strategieumsetzung. In diesem Zusammenhang werden auch die organisatorischen Barrieren im Zuge einer Strategieimplementierung beachtet.

Übersetzung in die Praxis

Im Rahmen der Übersetzung der Strategien in die operative Ebene erarbeiten wir pragmatische Konzepte. Die pragmatischen Konzepte zeichnen sich gegenüber den Strategien dadurch aus, dass sie unmittelbar anwendbar sind und die Mitarbeiter unserer Kunden in die Lage versetzen, die Strategien praktisch umzusetzen.



sozialen Orte des Konsums, in denen sich die Konsumenten von heute treffen, wo sie kommunizieren, konsumieren und sich vernetzen. Diese Räume zu nutzen oder selbst zu gestalten, ist ein Schlüsselfaktor für erfolgreiches Marketing.



Testkonzepte und operative Prozesse

Die operative Konzeption betrifft aber nicht nur inhaltliche Elemente, sondern auch formale Aspekte. Wir entwickeln zum Beispiel Testkonzepte inklusive operativer Messmethoden und Erfolgsmaßstäbe, anhand derer wir Werbemedien, Produkte oder Dienstleistungen im Markt auf ihre Erfolgsträchtigkeit hin überprüfen, bevor sie großflächig eingesetzt werden.

Die Bandbreite der operativen Konzepte reicht von der Ausarbeitung einer Markenpersönlichkeit oder Kommunikationskampagne über das Design-Management bis zur Planung potenzialbasierter Händlersysteme oder innovativer Konsumräume. Unter Konsumräumen verstehen wir die neuen regionalen, virtuellen, rituellen und

Weiterhin planen wir die prozessuale Umsetzung der entwickelten Strategien. Zum Beispiel in Form von Lead-Management-Prozessen, die festlegen, wie Verkaufskontakte innerhalb einer Vertriebsstruktur angenommen, analysiert und systematisch genutzt werden können.

PRAKTISCHE UMSETZUNG UND PROJEKTMANAGEMENT

Nicht weil es schwer ist, wagen wir es nicht, sondern weil wir es nicht wagen, ist es schwer. *Lucius Annaeus Seneca*

Die Planung von operativen Konzepten und Prozessen bedeutet nicht zwangsläufig, dass sie erfolgreich umgesetzt werden. Um in Märkten Erfolg zu haben, setzen wir die erarbeiteten Konzepte auch für unsere Kunden um oder begleiten unsere Kunden während der Konzeptumsetzung.

Lösungen für Marketing und Vertrieb

Anders als bei der Planung der Umsetzung geht es hier um die faktische Durchführung. Im Sektor Marketing handelt es sich dabei zum Beispiel um die Ausgestaltung einer Markeninszenierung, die Kreation und Produktion von Werbemedien oder das Anlegen eines Corporate Design. Im Sektor Vertrieb bedeutet die konkrete Umsetzung unter anderem die Implementierung von Lead-Management-Prozessen, die Erarbeitung einer Vertriebs-Toolbox für den Produktverkauf oder den systematischen Aufbau einer potenzialbasierten Außendienststruktur.

Um die entwickelten Konzepte und das entsprechende Wissen bei unseren Kunden

zu implementieren und langfristig zu verankern, führen wir Workshops und Schulungen zu den erarbeiteten Konzepten und Lösungen durch.

Projektmanagement

Darüber hinaus übernehmen wir das komplette Projektmanagement für die Projekte, die unsere Kunden mit uns durchführen. Gerade in Zeiten dynamischer Märkte ist eine flexible und effiziente Projektarbeit im Rahmen eines lernenden Projektdesign notwendig, um komplexe Marketing- und Vertriebsprojekte erfolgreich umzusetzen.

*Beratung ist Mut
und Kraft zur Umsetzung*

Unser entscheidungsorientiertes Projektmanagement (EPM) und unsere langjährige Erfahrung auch mit großen Unternehmen und Konzernen stellen einen reibungslosen und effizienten Ablauf der Projekte sicher.





KONTAKT

Stuewe Management Consulting GmbH
Schneiderstraße 6
D-40764 Langenfeld

Postfach 40 04 15, 40244 Langenfeld

Phone: +49(0)2173-9848600

Fax: +49(0)2173-9848659

Mail: kontakt@stueweconsulting.com

Web: www.stueweconsulting.com

BERATUNG MUSS BEGEISTERN

„Be-geistern“ bedeutet, etwas mit Geist zu füllen, es zu durchdringen und zu verstehen, Sinn und Emotion zu vermitteln, Grenzen zu sprengen und Neues zu erschaffen. Damit besteht Begeisterung immer aus Ratio und Emotion zugleich und drängt auf die Umsetzung des Erachteten. Sie verbindet kluge Analytik mit dem kreativen Feuer der Erkenntnis- und Gestaltungsfreude.

Diesem Postulat der Begeisterung ist Stuewe Consulting verpflichtet. Als umsetzungsorientierte Managementberatung sind wir strategische Generalisten mit besonderer operativer Expertise in den Sektoren Marketing, Markenmanagement und Vertrieb.

Unsere Aufgabe ist es, auf der Basis systematischer Analysen und kreativer Strategieentwicklung praktische Ergebnisse zu erarbeiten, die unternehmerisch sinnvoll sind.

Lassen Sie sich durch uns begeistern!