

Market Excellence



Ihr Weg mit dem myLOGconsult System



myLOGconsult – wofür wir stehen

**Die myLOGconsult GmbH ist ein etabliertes und gefragtes
Beratungsunternehmen für strategische Geschäftsentwicklung.
Wir begleiten unsere Kunden auf dem Weg zur Market Excellence!**





Was ist Market Excellence?

Market Excellence ist eine umfassende, praxiserprobte Managementmethode, die konkrete Instrumente und Methoden zur Qualitätsverbesserung in der Marktbearbeitung bietet.



Raus aus dem Laufrad der Meinungsmacher

Optimierung Vertrieb?
Bei uns läuft es doch!
Vertrieb machen wir alle.
Die Kunden überrennen uns.

Machen wir schon.
Habe ich selbst mal analysiert.
Letztes Jahr haben wir alle Verkäufer
neu geschult. Jetzt kennen alle
unser Produktportfolio.

Es gibt keine guten Verkäufer.
Es gibt nur faule und fleißige.
Denkt doch nicht immer nur
an den Preis im Verkauf.
Der Kunde ist König!

Wir brauchen Aufträge.
Was ist mit der Pipeline?
Wo bleibt die Vertriebs-Performance?
Es gibt doch überall gute Verkäufer
Holen wir uns die besten!





Raus aus dem Laufrad der
Meinungsmacher

**Das Laufrad der Meinungsmacher erzeugt
Hochgeschwindigkeitsleerlauf in Ihrer
Marktbearbeitung!**

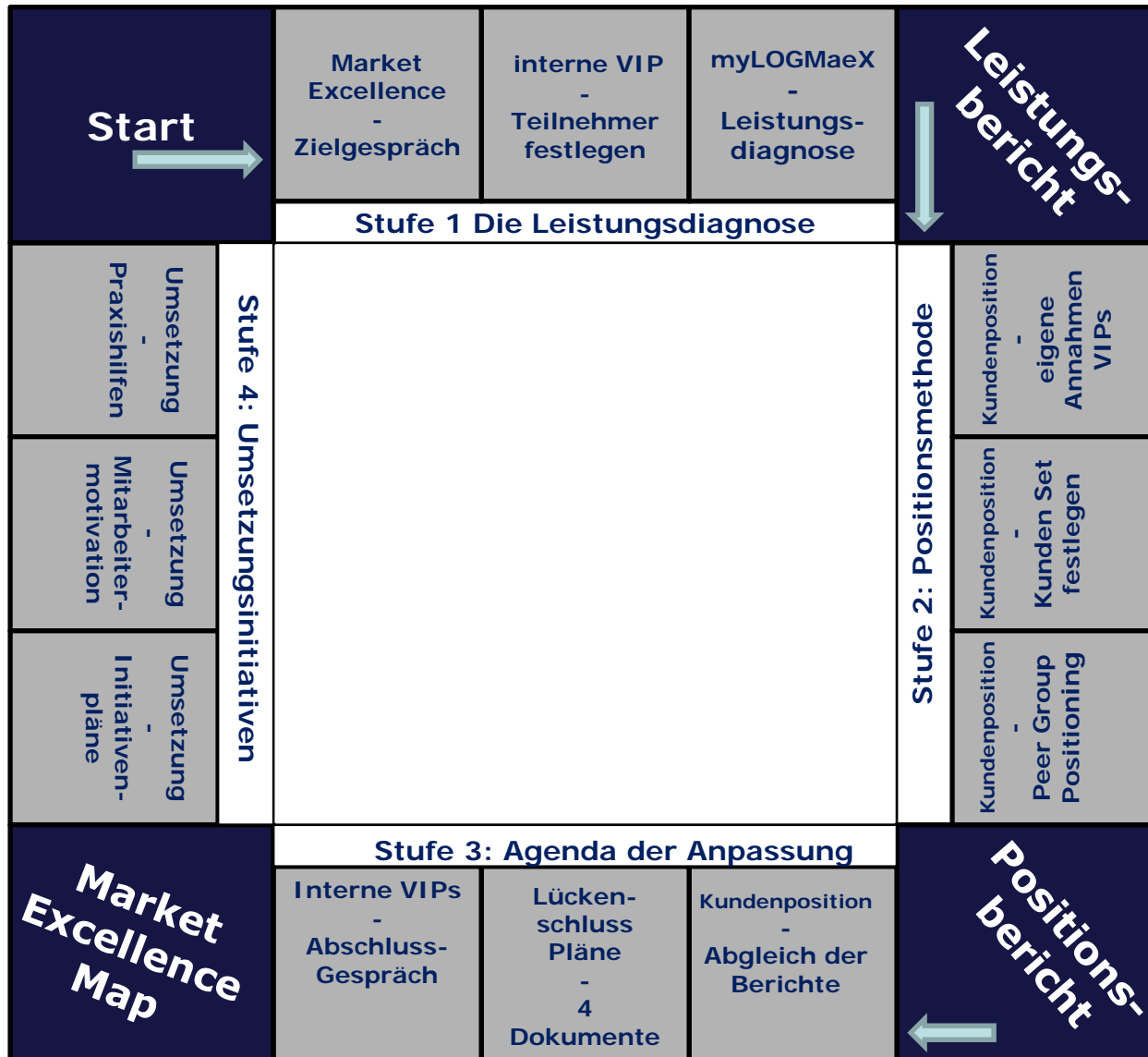




Die 4 Stufen des myLOGconsult
Systems für Market Excellence

- Stufe 1 - Die Leistungsdiagnose**
- Stufe 2 - Die Positionsmethode**
- Stufe 3 - Die Market Excellence Map**
- Stufe 4 - Die Umsetzungsinitiativen**





Die Leistungsdiagnose

Fakten sind besser als die gefühlte Qualität

- Mit unserem *myLOGMaeX* erstellen wir für ihr Unternehmen eine kurze, schnelle Diagnose der Leistungskraft ihrer heutigen Marktbearbeitung.
- Wir benötigen dazu die etwa 1 bis 2 stündige Mitarbeit ausgewählter Führungskräfte (z.B. aus der Geschäftsführung, dem Vertrieb, dem Marketing und aus dem Controlling).
- Innerhalb weniger Tage erhalten Sie von uns einen "Leistungsbericht – Market Excellence." Mit einer klaren Positionierung Ihres Unternehmens im Feld der Market Excellence und Handlungsaufträgen.



Strategieprüfstand Kundennähe

Die Allzweckwaffe der Strategieprüfung oder -findung ist der Workshop!?

Wir gehen einen anderen Weg.

Wir machen Ihre Kunden zu Ihren Chefentwicklern!

**Wir mobilisieren die Ressourcen ihrer Kunden durch die
myLOGPositionsmethode.**

Wie das geht?

- **Wir lassen Ihre zentralen Annahmen (*myLOGMaeX*) über Ihre Kundenposition von einem Set relevanter Kunden und Nicht-Kunden überprüfen!**
- **Durch unsere Methode erhalten Sie die externe Sichtweise zu Ihrer wahrgenommenen Wettbewerbsposition.**



Die Agenda der Anpassung

Leistungsbericht und Positionsbericht werden von uns abgeglichen. Daraus ergeben sich sofortige Aufträge an die Anpassung, Erweiterung, Veränderung Ihrer Kunden- und Marktstrategie. Wir erarbeiten mit Input ihrer Mitarbeiter aus der Bewertung der Berichte und der Lücken vier dokumentierte Handlungsfelder für Sie:

1. Den Lückenschlussplan *Strategie*
2. Den Lückenschlussplan *Organisation*
3. Den Lückenschlussplan *Methoden*
4. Den Lückenschlussplan *Mitarbeiter*

Aus den Plänen erarbeiten wir den Entwurf einer Market Excellence Map nach der Balance Scorecard Methode.



Die Umsetzungsinitiativen

Es gibt nichts Gutes - außer man tut es

Das Besondere unserer Market Excellence Beratung ist die Verbindung zwischen der Entwicklung langfristiger Strategien zur Marktbearbeitung und der täglichen Arbeit in Marketing und Vertrieb.

Wir begleiten Sie bei der Umsetzung Ihrer Initiativen, auf der Basis der Market Excellence Map, und wir bieten Ihnen Instrumente und Methoden, die sich für das Erreichen von Spitzenleistungen als besonders gut geeignet heraus gestellt haben.



Die Umsetzungsinitiativen

Aus der Praxis für die Praxis

KundenProfiling - die KundenProfiler zeigen Ihnen den Weg zur erfolgreichen Neukundenakquisition und Entwicklung bestehender Kunden. Wir führen Sie hinter die Kulissen der Handlungsmotive ihrer Kunden.

Kampagnenverkauf - wie Sie gezielte Vertriebsaktionen durch Verknüpfung von Marketing und Vertrieb zum Erfolg führen.

myLOGMaeX Academy - Aufbau einer unternehmensinternen Entwicklungs- und Lernplattform für erfolgreiche Verkaufsmethoden. Führungskräfte und Mitarbeiter werden vorbereitet und trainiert. Im Mittelpunkt steht das Methodentraining im Verkaufsprozess und die Entwicklung des eigenen Potentials.



Aus der Praxis für die Praxis

Kurzer Prozess – Prozessanalyse und Lösungswege zur Verbesserung eines zielorientierten Verkaufsprozesses

Kunden-Wertanalyse – Was ist Ihnen Ihr Kunden Wert?

Wertanalysen (Portfolio Methoden, Rentabilitätssysteme, Entwicklungspotential, Strategische Investitionen) Ihrer Top-Kunden.

Der "Controll-Tower" für den Vertrieb - Erfolge bewerten!

Ein Prozessmodell zur Bestimmung der erfolgskritischen, messbaren Faktoren bis hin zur Gestaltung eines „Pflichtenheftes“ zur Auswahl der passenden Steuerungssoftware.



5 gute Gründe für Market Excellence

- **Market Excellence führt Sie raus aus dem Laufrad der Meinungsmacher.**
- **Market Excellence bringt wirklich neue Erkenntnisse durch die Kombination von offenem und verdecktem Wissen.**
- **Market Excellence zwingt zu konsequentem, schnellem und disziplinierten Vorgehen durch den strukturierten methodischen Aufbau.**
- **Market Excellence ordnet die Facetten Ihrer Marktbearbeitung nach vordringlichen Aufgaben, schrittweisen Verbesserungen und echten Zukunftsthemen.**
- **Market Excellence setzt um und führt den Prozess effektiver Veränderung zum gewünschten Ziel.**



Wann werden wir gerufen?

- **Sie wollen als Verantwortlicher für Vertrieb und Marketing raus aus dem Laufrad der Meinungsmacher und eine tragfähige Systematik für Ihre Ziele erarbeiten.**
- **Sie haben eine neue Funktion als Verantwortlicher für Vertrieb und Marketing übernommen und wollen in den ersten 100 Tagen eine neue Strategie für Ihre Marktbearbeitung erstellen?**
- **Sie haben eine neue Geschäftsidee und wollen eine Strategie zum erschließen eines Marktes entwickeln?**
- **Sie sind auf der Suche nach neuen Zielmärkten und wollen eine systematische Analyse als Basis Ihrer Strategie durchführen?**



Wann werden wir gerufen?

- **Sie spüren, dass Ihre Markt- und Kundenstrategie nicht ausreichend greift und überlegen wie Sie Ihre Vertriebsorganisation neu ausrichten müssen?**
- **Sie stecken mitten in der Planung für neue Vertriebsstrukturen und wollen sich vor dem „go live“ vergewissern ob Ihre Pläne passend sind.**
- **Sie haben Ihre Strategie entwickelt und wollen diese in Ihre Vertriebsorganisation übersetzen?**
- **Sie haben im Führungsteam Ihres Unternehmens festgestellt, dass es sinnvoll wäre Ihre Markt- und Kundenstrategie regelmäßig auf den Prüfstand zu stellen.**



© **Copyright myLOGconsult GmbH, Dortmund**

Die in dieser Präsentation vorgestellten Konzepte und damit verbundenen Unterlagen sind geistiges Eigentum der myLOGconsult GmbH und damit urheberrechtlich geschützt. Die Vervielfältigung und / oder Weitergabe an Dritte, auch innerhalb des Unternehmens, ist nur mit ausdrücklicher Genehmigung der myLOGconsult GmbH erlaubt. Gleiches gilt für auch für die Übernahme und Auszüge aus Textpassagen, die in einem anderen Dokument eingebaut und Dritten zur Verfügung gestellt werden.

Dortmund, den 27. Juni 2010

