

Referenzprojekt: Marktforschung für Konsumentenpreisstellung für B2C Kunden



Situations-Kurzbeschreibung

- Preise für Handel und Konsumenten innerhalb des Portfolios und versus Mitbewerberprodukten sind nicht durchgängig nachvollziehbar
- Preis-Leitfaden fehlt für den Launch von Neuprodukten

Executive Summary

- Kick-Off Meeting
- Aufnahme des Status Quo im Vergleich zu Mitbewerbern
- Aufsetzen des Projektmanagements
- Konzeption & Empfehlung

Resultat

- Erhöhte Preistransparenz
- Umsatzwachstum
- Schnellere und erfolgreichere Launches
- Steigerung der Abnahmemenge und Marktanteilsgewinne
- Neupositionierung der Marke

Eingebrachte Kompetenzen

- Preisstrategiekompetenz
- Führungskompetenz
- Projektmanagementkompetenz
- Umsetzungskompetenz
- Produktkompetenz

