

China Projekt – Marketingberatung China

Auftraggeber:

Ein deutscher Elektronikkonzern.

Ausgangssituation:

Die Elektronikfirma wollte für ihre bereits in China existierende Firma eine bessere Marketingstrategie finden.

Auftrag:

Entwurf einer passenden Marketingstrategie.

Vorgehensweise:

Phase 1:

- Vorbesprechung beim Kunden
- Ausarbeitung eines Projektplans
- Teambildung mit unseren Marketing Consultants in China

Phase 2:

- Durchführung einer Marktanalyse
- Statistische Auswertung der Marktanalyse mit SPSS
- Präsentation der Ergebnisse

Phase 3:

- Projektbesprechung mit dem Kunden hinsichtlich seiner Marketingziele
- Unterbreitung von Empfehlungen
- Ausarbeitung einer Marketingstrategie und Prüfung im Zusammenhang mit den Ergebnissen der Marktforschung

Phase 4:

- Präsentation der Ergebnisse beim Kunden
- Implementierung der Marketingstrategie
- Nachfolgende Kontrolle und Erfolgsbericht

Ergebnis:

Der Kunde war in der Lage durch die neue Marketingstrategie seinen Verkauf in China wesentlich zu steigern, weiterhin waren die Wettbewerber aufgrund der Ausarbeitung spezieller USP nach dem China Expert Consulting Programm bis heute nicht in der Lage diesen Wettbewerbsvorteil wieder aufzuholen.