

Inhaltliche Schwerpunkte:

- Markt- und Wettbewerbsanalysen
 - Marktentwicklungs- und Trendanalysen
 - Analyse Anbieter und Branchen im Vergleich (z.B. GAP-Analysen, SWOT,...)
 - Verknüpfung relevanter Markt-, Wettbewerbs- und Kundendaten
- CRM, Kundenanalysen, Segmentierung
 - Analytisches, operatives und kommunikatives CRM
 - Fachlicher Aufbau CRM und Segmentierung
 - Kunden- und Datenanalyse, Profiling, Touchpointanalysen, Maßnahmen-Design
- Marktforschung
 - Qualitative und quantitative Marktforschung
 - Zieldefinition, Methodenwahl, Fragebogendesign, Auswertung, Analyse, Interpretation
- Kennzahlensysteme, Reporting
 - Entwicklung zielgruppenorientierter Kennzahlen und KPIs
 - Entwicklung und Gestaltung Reporting
- Konzept- und Strategieentwicklung
 - Konzeption neuer und Adaptierung bestehender Geschäftsfelder (inkl. Business Case Szenarien)
 - Kunden-, Wettbewerbs- und Marketingstrategien
- Projekt- und Prozessmanagement
 - Projektmanagement in unterschiedlichster Funktion (Projektleitung, Arbeitspaketleitung, Coaching, Sparring,...)
 - Kundenorientiertes und unternehmensorientiertes Prozess(re)design
- Trainings und Seminare
 - Seminare zu o.a. Schwerpunktthemen
 - Spezifische Workshops und Seminare

Schwerpunkte Fachbereichserfahrung:

- Marketing und Sales (B2C und B2B)
- Customer Service
- Strategie
- Werbung, Kommunikation

Schwerpunkte Branchenerfahrung:

- Telekommunikation
- Verkehrswesen
- Energie
- Handel
- Markt- und Meinungsforschung
- Gesundheitswesen, Medien