



Markt- und Wettbewerbsanalyse Basis - Seminar

Erfahren Sie, wie Sie Märkte und Wettbewerber effizient und effektiv analysieren können.

Markt und Wettbewerb effektiv analysieren

Wir leben in einer Zeit von extrem dynamischen Märkten. Die Zahl der Anbieter von Produkten und Dienstleistungen wächst sukzessive, und dies nicht nur durch die „Online-Welt“. Die Marktpotentiale werden dadurch aber nicht zwingend größer. Denn zumeist entstehen Marktanteilsgewinne und Umsatzerhöhungen nur durch Verdrängung des Wettbewerbs. Gründe gibt es also genug, um die Märkte und die Wettbewerber strukturiert zu analysieren. Und dies am besten in regelmäßigen Abständen, egal ob ...

- Sie ein neues Unternehmen gründen möchten.
- Sie beabsichtigen ein neues Produkt oder eine neue Dienstleistung auf den Markt zu bringen.
- Sie eine Geschäftsidee haben und/oder einen Business Case benötigen.
- Sie sich neuen Wettbewerbern am Markt stellen müssen.
- Sie merken, dass Ihr Geschäft stagniert.
- Sie neue Standorte eröffnen möchten.
- Sie schon länger Ihre Stärken und Potentiale am Markt nicht überprüft haben.

Jede Situation erfordert eine intensive Beschäftigung mit dem Markt und dem Wettbewerb. Sie bildet die Basis für jegliche weitere Schritte, ob Sie nun eine neue strategische Ausrichtung planen oder operativ Maßnahmen setzen wollen.

Erfahren Sie in diesem Seminar:

- Wie Sie Märkte definieren, eingrenzen und einschätzen können.
- Welche Wettbewerber für Sie tatsächlich relevant sind.
- Wie Sie die richtigen Fakten definieren, um sich mit dem Wettbewerb vergleichen zu können.
- Welche internen Daten mit der Konkurrenz verglichen werden sollen.
- Welche Analysemöglichkeiten Ihnen einen raschen Überblick geben.
- Wie Sie Stärken und Schwächen im Vergleich zum Wettbewerb herausarbeiten können.
- Wie Sie die Ergebnisse effektiv anwenden können.

Ihr Nutzen:

- Sie erhalten über alle angeführten Themen einen praxisbezogenen Kurzüberblick.
- Sie erarbeiten das Gehörte im Rahmen von Praxisbeispielen für Ihr Unternehmen.
- Sie werden sich künftig effektiver mit dem Wettbewerb beschäftigen können.
- Sie haben einfach anwendbare Tools und Methoden zur Verfügung.
- Sie werden Ihre eigenen Stärken besser herausarbeiten können.
- Sie verstehen Ihren Markt und Wettbewerb besser.

AECON

- Zielgruppe:** All jene, die sich im Wettbewerb befinden und in Zukunft die Märkte und Wettbewerber strukturiert analysieren möchten.
- Dauer:** in Absprache, je nach gewünschter Intensität. Empfehlung: mind. 2 Tage
- Ort:** In Ihrem Unternehmen.
- Inkludierte Leistungen:** Telefonische Vorbesprechung
Vorbereitung und Durchführung des Seminars
Seminar-Unterlagen als pdf
Teilnahmebestätigung
- Mindestanzahl Teilnehmer:** zwei Personen
- Ihr Trainer:** Andreas Engel
- Rückfragen und Buchung:** AECON
Andreas Engel
Mobil: 0043 664 283 1452
E-Mail: andreas.engel@aecon.at

Weitere Informationen:

Ablauf:

Nach konkreter Terminvereinbarung und Nennung der Teilnehmeranzahl erhalten Sie umgehend Ihr persönliches Anmeldeformular per E-Mail zugeschickt. Bitte senden Sie dieses Formular ausgefüllt und unterschrieben entweder eingescannt per E-Mail oder per Post an die im Formular angegebenen Adressmöglichkeiten.

Nach Ihrer Anmeldung erhalten Sie von uns eine Rechnung. Mit der Einzahlung ist der Termin für Sie reserviert und die Durchführung des Seminars in Ihrem Haus gesichert.

Zahlung:

Die vollständigen Kosten für die Seminarteilnahme sind für alle angemeldeten Personen im Voraus zu entrichten. Eine Teilzahlung oder ein Abzug von Skonto ist nicht möglich.

Reise- und ggf. Übernachtungskosten für Seminare außerhalb von Wien werden zusätzlich in Rechnung gestellt.

Storno:

Eine Stornierung ist bis spätestens drei Wochen vor dem vereinbarten Termin kostenfrei möglich. Danach werden 40% des vereinbarten Honorars fällig.