

Sales, Marketing und After Sales Consulting

Unser Leistungsportfolio reicht von der Strategieberatung über die Konzepterstellung bis zur Umsetzung der erarbeiteten Lösungen

Strategische Beratung

- Entwicklung von Strategien in Vertrieb, Marketing und After-Sales:
 - Markteintritt
 - Vertriebs- und Servicestrategie
 - Produktportfolio
- Mobility consulting – concepts for the future
- Neue Ertragsquellen im Downstream Bereich durch innovative Geschäftsfelder und -modelle

Langfristige Ausrichtung des Unternehmens

Performance- und Prozessmanagement

- Steigerung der Effektivität in Vertrieb und After-Sales, u.a. durch:
 - Prozessoptimierung mit Lean- Methoden
 - Kostensenkung
 - Steuerungsmodelle
- Integration Wholesale und Retail
- Optimierung der Kundenansprache in Vertrieb und After-Sales
 - CRM
 - CSI

Optimales Verhältnis zwischen Investition und Ergebnis sowie stabile, standardisierte Prozesse

"Roll-out" Management

- Implementierung der definierten und bestätigten Lösungen:
 - Multi-nationale Einführung von Konzepten / Prozessmodellen
 - Implementierungscontrolling und Maßnahmenmanagement
- Interimsmanagement

Termingerechte Implementierung der definierten Maßnahmen

Ausgewählte Referenzen

- Erstellung von Markteintritts- und Markenstrategien für Emerging Markets
- Entwicklung einer Flottenmanagement Strategie in den asiatischen Kernmärkten mit anschließender Adaption und "Roll-out"
- Durchgängige Leistungssteigerung durch Prozessoptimierung auf Importeurs- und Händlerebene in Russland
- Definition und Implementierung schlanker Prozessmodelle im After-Sales mit Fokus auf das Ersatzteilgeschäft
- Steigerung der Kundenzufriedenheit durch konsequente Nachverfolgung der essentiellen Indikatoren
- Senkung der GuK-Kosten durch strukturierte Analyse von Schadensarten und Definition von Maßnahmen
- Erstellung und Implementierung von Prozessen zur Fahrzeugdokumentation
- Entwicklung und "Roll-out" eines CRM-Konzepts im Superluxussegment



Ihr Kontakt für weitere Fragen: