

Fallbeispiele / Beispielfälle

Eine große deutsche Bank möchte das Verständnis ihrer Kreditabteilung für unternehmerische Strategien verbessern.

Concept Connection führt einen Workshop durch, bei dem die Concept Connection Arbeitssystematik auf aktuelle Fälle angewendet und ihre Wirksamkeit demonstriert wird.

Eine Wirtschaftsprüfungsgesellschaft möchte ihren Bekanntheitsgrad steigern.

Concept Connection entwickelt eine Personalanzeigenkampagne, die die grundsätzliche Philosophie und das Selbstverständnis der Gesellschaft verdeutlicht. Die Gestaltung führt zu erhöhter Aufmerksamkeit; ein von Concept Connection erarbeiteter Claim findet in der gesamten Gesellschaft Verwendung.

Concept Connection gestaltet Geschäftsberichte, Image- und Produktbroschüren und arbeitet mit dem Klienten beim Auf- und Ausbau der Gesellschaft zu einer „Dienstleistungsmarke“ zusammen.

Ein Versicherungsmakler, der durch Zukäufe über die Jahre deutliche Wachstumssprünge gemacht hat, sucht nach Möglichkeiten, Kosten einzusparen und neue Kunden zu gewinnen.

Concept Connection entwickelt eine Strategie zur Nutzung von Synergieeffekten durch Zusammenfassung der unterschiedlichen Gesellschaften und ein Konzept zum gemeinsamen Vorgehen bei der Neukundenakquisition.

Eine Venture Capital Gesellschaft bittet Concept Connection um Stellungnahme zu dem Produkt- und Marketingkonzept eines neuartigen Produktes für Apotheken.

Concept Connection weist nach, dass die geplanten Umsätze unrealistisch und der vorgesehene Vertriebsweg ungeeignet sind, und deckt gravierende Mängel bei der Kalkulation des Werbebudgets auf.

Ein Hersteller von Druck- und Spezialpapieren hat keine eigene Marketingabteilung.

Concept Connection arbeitet an der Seite des Vertriebsgeschäftsführers und entwickelt Produkt- und Sortimentsstrategien, gestaltet Verkaufsunterlagen, unterstützt das Unternehmen bei der Koordination gemeinsamer Aktionen mit Großkunden und bei weiteren Marketingaktionen.

Bei der späteren Übernahme des Unternehmens durch einen ausländischen Konzern wird Concept Connection in Fragen der Zusammenführung der Sortimente, der internationalen Organisation und weiterer Eingliederungsmaßnahmen einbezogen.

Ein Paketdienst will sich einen Wettbewerbsvorteil dadurch verschaffen, dass er alle Sendungen innerhalb von 24 Stunden ausliefert.

Concept Connection weist nach, dass die Einhaltung des zugesagten Anlieferdatums wichtiger ist als der eigentliche Transportzeitraum. Das Unternehmen ändert seine Strategie und kann geplante Investitionen deutlich verringern.

... 2

Kontakt und weitere Informationen

Stephanus v. Heyden-Linden (shl@conceptconnection.de) · Dr. Dagmar Lindhorst (dl@conceptconnection.de)
Concept Connection GmbH · Jungfrauenthal 22 · 20149 Hamburg · Tel. 040 - 460 15 00 · Fax 040 - 47 55 40

Ein Hersteller von Ordnern in individueller Gestaltung (Präsentationsordnern) sucht nach Wegen, seinen Absatz zu erhöhen.

Die Analyse der Verkäufe der letzten Jahre und die Isolation eines in wesentlichen Produktgruppen übermächtigen Großkunden führen zu einer Neudefinition der wachstumsrelevanten Produkt- und Kundengruppen und zu einer Neugestaltung des gesamten internen Informations- und Berichtswesens.

Ein Unternehmen der Pharmaindustrie, ehemals integrierter Teil eines großen Healthcare- und Kosmetikkonzerns, muss sein Sortiment und seine Vertriebswege überdenken.

Concept Connection erarbeitet mit dem Management die neue Ausrichtung des Unternehmens.

Ein Hersteller von Materialien für Lebensmittel- und Pharmaverpackungen und technische Folien erarbeitet mit Concept Connection die Grundzüge einer neuen Positionierung.

Als Folge der Überlegungen wird die Organisationsstruktur neu geordnet, und der Bereich Technische Folien wird von einem Produktions- zu einem eigenständigen Dienstleistungsbereich umgestaltet. Concept Connection erarbeitet die Akquisitionsstrategie für diesen Bereich und entwickelt das Broschüren- und Verkaufsförderungsmaterial des Unternehmens.

Ein Hersteller von Papieren für den Zeitungs- und Zeitschriftendruck möchte in den Spezialpapierbereich (Verpackungen, Etiketten etc.) expandieren.

Concept Connection erarbeitet mit dem Klienten Strategie und Konzept für den Aufbau eines komplett neuen Unternehmensbereichs und entwickelt Materialien für Kundenakquisition, Messen, Verkaufsunterlagen etc.

Kontakt und weitere Informationen

Stephanus v. Heyden-Linden (shl@conceptconnection.de) · Dr. Dagmar Lindhorst (dl@conceptconnection.de)
Concept Connection GmbH · Jungfrauenthal 22 · 20149 Hamburg · Tel. 040 - 460 15 00 · Fax 040 - 47 55 40