

KUNDENNUTZEN

WENN SIE HIER
NICHT KLAR SEHEN,
KÖNNEN SIE IHR
MARKETINGBUDGET
AUCH VERSCHENKEN.

KNA[®] – die intelligente Kundennutzenanalyse

Macht Ihr Marketing einfach treffsicherer.



SCHAUENBURG
CONSULTING

IHR UNTERNEHMEN

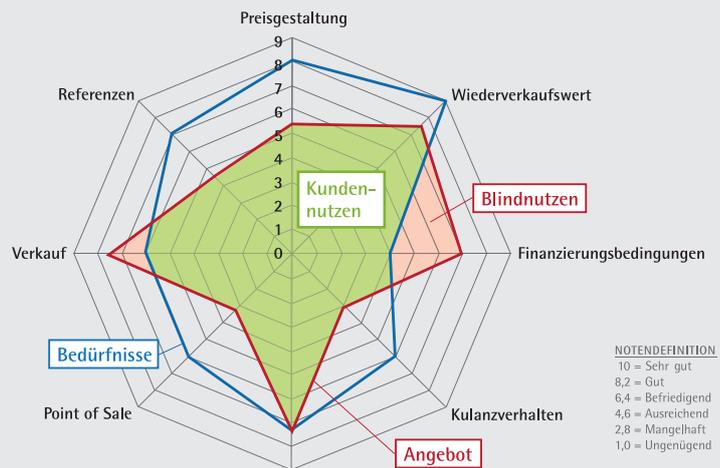


WETTBEWERBER

KUNDE

IHRE KUNDEN WISSEN GENAU, WAS SIE WOLLEN. WISSEN SIE ES AUCH?

Der Kunde bestimmt, wer im Wettbewerb die Nase vorn hat. Seine ganz persönliche Beurteilung von Produktqualität, Preis oder Service entscheidet über Erfolg oder Misserfolg eines Unternehmens. Nur wer weiß, was die Kunden wirklich wollen, kann im Markt erfolgreich bestehen.



Der Kundennutzen ist die Schnittmenge aus Bedürfnissen und Angebot. Einen „Blindnutzen“ (z. B. bestimmte Produkteigenschaften) würdigt der Kunde nicht.



Der Kunde wählt das Unternehmen, das ihm den größten von ihm tatsächlich wahrgenommenen Nutzen bietet – die intelligente Kundennutzenanalyse KNA® hilft Ihnen, dieses Unternehmen zu werden!

WIR SCHÄRFEN IHREN BLICK FÜR DAS WESENTLICHE. MIT DER INTELLIGENTEN KUNDENNUTZENANALYSE KNA®.

Sie möchten wissen, was Ihre Kunden wirklich wollen? Mit unserer vielfach bewährten KNA®-Methodik machen wir den tatsächlichen Kundennutzen Ihres Unternehmens – auch im Vergleich zu Wettbewerbern – transparent und geben konkrete Handlungsempfehlungen für ein kompromisslos kundenorientiertes Marketing.

KNA® erhöht Ihre Wettbewerbsstärke

- Kundenbedürfnisse besser erkennen
- Marketingziele präziser formulieren
- Aktionen im Markt effizienter umsetzen

Stärken

Nr.	Kriterium	W	SW	NOTEN																
				1	2	3	4	5	6	7	8	9	10							
1.1.3.1	Breite	0,20	0,01																	
1.1.3.2	Ausführungsvarianten	0,30	0,02																	
1.1.3.3	Ausstattungen	0,30	0,04																	
2.2.1	Bekanntheitsgrad	0,30	0,03																	

Schwächen

Nr.	Kriterium	W	SW	NOTEN																
				0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10						
1.1.3.1	Produktqualität	0,10	0,02																	
1.1.4	Leistungsdaten	0,35	0,07																	
1.3.2	Garantie	0,07	0,01																	
1.3.2.2	Kulanzverhalten	0,50	0,00																	
1.3.3.5	Sonstige Leistungen im Service	0,13	0,00																	
2.1.1	Point of Sales (POS)	0,15	0,03																	
2.1.1.2	Gestaltung des POS	0,50	0,01																	
2.1.4	Kundenbindung	0,20	0,04																	
2.2.2	Image	0,30	0,06																	

NOTENDEFINITION

10 = Sehr Gut
8,2 = Gut
6,4 = Befriedigend
4,6 = Ausreichend
2,8 = Mangelhaft
1,0 = Ungenügend

■ Ihr Unternehmen



Wie sehen die Kunden Ihr Unternehmen?

KNA® macht Ihre Stärken und Schwächen sichtbar – damit Ihr Marketing nicht ins Leere läuft!



KNA[®] – IN DREI SCHRITTEN DIE KONKURRENZ ABHÄNGEN.

Mit der KNA[®]-Methodik liefern wir Ihnen auf der Basis von Marktinformationen (z. B. Marktstudien) präzise Aussagen, wie Sie Ihre Wettbewerbsstärke mit höchst effizienten Maßnahmen gezielt steigern können – ganz gleich, wie groß Ihr Unternehmen ist und in welcher Branche Sie tätig sind.

SCHRITT 1 **Wo stehen Sie im Wettbewerb?**

Mittels KNA[®] erheben wir alle kaufentscheidenden Kriterien – und vergleichen Ihre Nutzenposition mit bis zu 20 Wettbewerbern.

SCHRITT 2 **Welche Position streben Sie an?**

Um die Wettbewerbsfähigkeit Ihres Unternehmens zu steigern, ermitteln wir auf Basis der KNA[®]-Kriterien gemeinsam mit Ihnen Ihre ideale Zielposition im Markt.

SCHRITT 3 **Wie erreichen Sie Ihre Ziele?**

Mit KNA[®] erhalten Sie einen Maßnahmenkatalog für Ihren Marketing-Mix, der – im Vergleich zu anderen Verfahren – eine optimale Abstimmung aller Aktionen gewährleistet.



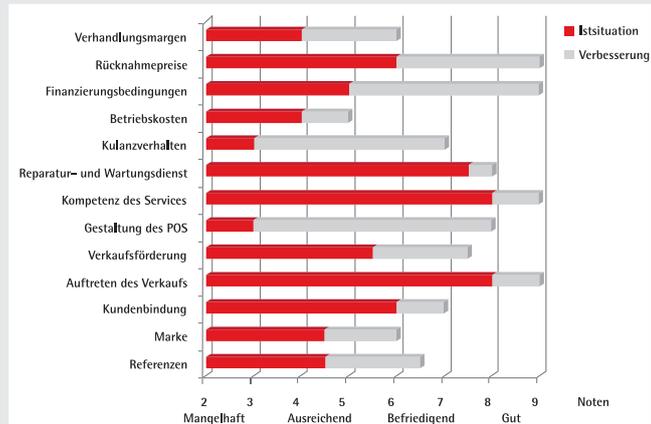
Mit KNA[®] stimmen Sie Ihren Kundennutzen perfekt auf die Bedürfnisse des Marktes ab – und haben im Wettbewerb die Nase vorn!

MIT KNA[®] ERFREUEN SIE IHRE KUNDEN – UND IHREN CONTROLLER.

Das KNA[®]-Verfahren erlaubt eine optimale Abstimmung Ihrer Marketingmaßnahmen. So lässt sich z. B. ein aus Kundensicht zu hoher Preis durch einen besseren Service ausgleichen, Schwächen im technischen Bereich durch eine verstärkte Werbung – Ihr Marketing wird wirksamer und effizienter.

KNA[®] optimiert Ihr Marketing

- Konkrete Handlungsempfehlungen
- Kundenorientierter Ausgleich von Defiziten
- Flexible Anpassung an das Marktgeschehen
- Zeit- und kostenoptimaler Marketing-Mix



Hier besteht Handlungsbedarf! KNA[®] macht nicht nur deutlich, wo etwas getan werden muss, sondern auch in welchem Umfang.



Das KNA[®]-Verfahren zeigt Ihnen genau,
wie Sie die Kunden für sich gewinnen – schnell, einfach und kostenoptimal !



KNA[®] – DIE BESTE BASIS FÜR ERFOLGREICHE STRATEGIEN.

Von der Standortbewertung über Portfolio-Analysen bis zur Balanced Score Card Analyse: Die mit KNA[®] gewonnenen Daten lassen sich bei zahlreichen unternehmerischen Herausforderungen sinnvoll einsetzen – und schaffen so die Grundlage für marktgerechte Strategien und wirksame Maßnahmen.

KNA[®] unterstützt Ihre Entscheidungen

- Kundengerechte Produktentwicklung
- Nutzenorientierte Preispolitik
- Effiziente Vertriebssteuerung
- Aussagekräftige Analysen (z. B. SWOT, Portfolios)
- Differenziertes Benchmarking etc.



Näher am Kunden, von Wettbewerbern absetzen:

Die KNA[®]-Methodik ist Ihr Wegweiser für einen erfolgreichen Marktauftritt!

KNA[®] – MADE BY SCHAUENBURG CONSULTING.

Schauenburg Consulting ist eine international tätige Unternehmensberatung, die Großkonzerne, Mittelständler und öffentliche Institutionen betreut. Unser bewährtes KNA[®]-Verfahren setzen wir bereits seit vielen Jahren – immer an die neuesten Markterfordernisse angepasst – erfolgreich bei unseren Kunden ein.

Diese Unternehmen profitieren u. a. bereits von KNA[®]

- ABB Business Services
- Deutsche Telekom AG
- Dyckerhoff AG
- EADS Deutschland GmbH
- Lufthansa Systems AG
- Swisscom AG
- und viele mehr



”

Der Weg zum Erfolg führt für jedes Unternehmen über den Kundennutzen – oberstes Prinzip jeden marktorientierten Handelns ist es, Kundennutzen zu schaffen. Die KNA[®]-Methodik ist dabei Ihr zuverlässiger Begleiter.

“

DR. JOCHEN SCHAUENBURG



WANN ENTSCHEIDEN SIE SICH FÜR MEHR WETTBEWERBSFÄHIGKEIT ?

Sie möchten wissen, wie Ihr Unternehmen von der KNA®-Methodik profitieren kann? Gern beraten wir Sie in einem persönlichen Gespräch – und stellen Ihnen auf Wunsch eine kostenlose KNA®-Demoversion zur Verfügung.

KNA® – die intelligente Kundennutzenanalyse

- seit 20 Jahren erfolgreich eingesetzt
- für alle Branchen und Unternehmen geeignet
- für einen optimalen Marketing-Mix
- für eine bessere Wettbewerbsfähigkeit



SCHAUBURG
CONSULTING

SCHAUBURG CONSULTING

Dr. Jochen Schauenburg . Goethestraße 3 . D-88677 Markdorf

Tel. (+49) 7544-72395 . Fax (+49) 7544-72397

www.schaenburg-consulting.de . info@schaenburg-consulting.de