

Billiger, noch billiger – gibt es Alternativen?

Haben Sie es satt, dass Ihre Kunden permanent argumentieren, Sie seien zu teuer? Stresst es Sie, dass sich alles um den Preis dreht und Ihre Deckungsbeiträge kontinuierlich zurückgehen?

Ihr Gefühl täuscht Sie nicht – auch aktuelle Studien bestätigen, was viele spüren – der Preisdruck steigt, die Margen sinken.

Wie umgehen mit der Situation? Mitmachen beim Preiskampf ist selten erfolgreich und bringt speziell kleine und mittelständische Unternehmen unter Druck, da verlorene Deckungsbeiträge nicht mit Kosteneffizienz und Größenvorteilen kompensiert werden können.

Erfolgreicher ist meist eine nachhaltige Differenzierung, sich darauf zu fokussieren, was „Kunden wirklich kaufen“ – auf Kundennutzen, der quantifizierbare Vorteile bringt! Selten ist dies rein der Preis, sondern z.B. Design, Image, Service, Zuverlässigkeit, Vermeidung von Risiken...

Nachhaltige „Differenzierung über Kundennutzen“ ist kein reines Vertriebs- und Marketingthema, sondern beeinflusst viele Bereiche eines Unternehmens und muss daher auch strategisch verankert und unternehmensweit umgesetzt werden. Erfolgreich eingeführt, steigen Preis und Umsatz, Deckungsbeitrag und Kundenbindung.



Differenzierung durch Kundennutzen

Iceberg Management ist darauf spezialisiert, vor allem mittelständische Unternehmen am Weg zu Differenzierung durch Kundennutzen zu beraten und bei der Umsetzung zu unterstützen.

Nach konzentrierter Analyse (**iceberg-check®**) entwickeln wir, gemeinsam mit Ihnen, die erforderlichen Strategien und Konzepte für die Ausrichtung am Kundennutzen. Wir beraten und coachen Sie, unterstützen bei der Umsetzung, auf Wunsch auch als „Manager auf Zeit“.

Unsere Erfahrung zeigt, dass die Entwicklung der richtigen Strategien und Konzepte eine wichtige Basis darstellt. Über Erfolg oder Misserfolg entscheidet letztendlich aber die Geschwindigkeit und Qualität der Umsetzung. Daher besteht unser Team aus erfahrenen, veränderungserprobten C-Level Managern mit einem breiten

Spektrum unterschiedlicher Kompetenzen, die das Thema in voller Komplexität wahrnehmen und zum Erfolg führen können.

