

«Kraft im Markt entwickeln»



Erarbeitet von

service
management
partners



Kraft im Markt entwickeln durch konsequente Ausrichtung



„Es ist nicht genug zu wissen,
man muss auch anwenden;
es ist nicht genug zu wollen,
man muss auch tun.“

Johann Wolfgang von Goethe

Strategien mit Leben füllen

1. **Strategy Consulting: Strategie erarbeiten**
Vision, Strategie, Prinzipien, SWOT sind die Basis für den fokussierten Einsatz der Ressourcen. Alle ziehen am gleichen Strick
2. **Process Consulting: Prozesse dynamisieren**
Aufgaben sind häufig gewachsen. Das Ausrichten der Prozesse mit gleichzeitiger Optimierung der IT-Schnittstellen schafft Freiraum für die Mitarbeiter
3. **Research: Kundenkenntnis vertiefen**
Die Präferenzen der Kunden erkennen und die eigenen Angebote am Markt darauf ausrichten sind die grossen Herausforderungen. Hervorragende Kundenkenntnisse sind Grundlage für den langfristigen Erfolg
4. **SensoPlus: Mobile Applikationen nutzen**
Mobile Tools erleichtern und unterstützen das operative Geschäft. Der im Tool abgebildete Prozess wird übersichtlicher und effizienter. Mitarbeiter können ihre Aufgaben einfacher und schneller bewältigen



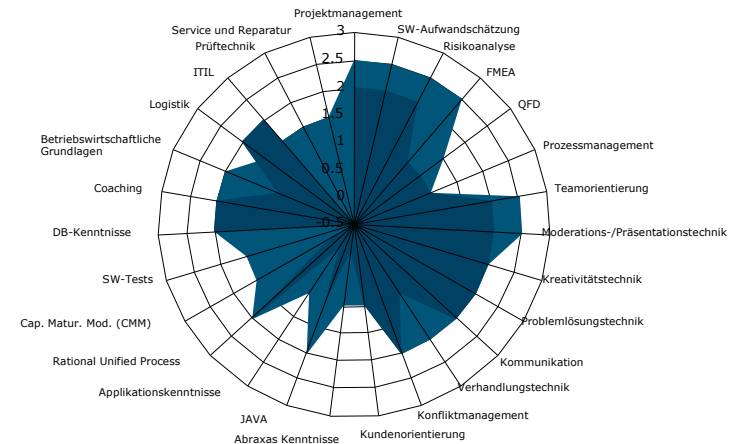
1. Strategie erarbeiten

Erfolgreiche Strategien

Ausgewählte Projektthemen:

- Strategie erarbeiten, Prinzipien definieren und Umsetzung sicherstellen
- Strategie-Prozess gestalten und begleiten
- Marketing-Strategie erarbeiten
- Produkt-Portfolio erarbeiten und visualisieren
- Pricing-/Konditionensysteme optimieren
- Vertrieb fokussieren und Export stärken
- Neu-Organisationen begleiten

Beispiel: Strategie-Radar



Vision, Strategie, Prinzipien, SWOT, Produkt-Portfolio sind die Basis für den fokussierten Einsatz der Ressourcen. Alle, GL, Kader, Mitarbeiter, ziehen am gleichen Strick.

2. Prozesse dynamisieren

1 2
3 4

Effiziente Prozesse

Ausgewählte Projektthemen:

- Prozess-Potential-Analyse
- Geschäftsprozesskosten senken
- Business Prozesse Management etablieren
- Prozesse standardisieren
- Organisations- und Prozess-Audits durchführen
- Workflows etablieren und nutzen
- Applikationslandkarte erarbeiten
- Applikations-Portfolio optimieren
- Controllingsysteme etablieren
- Prozess-/ Rollenverständnis trainieren
- Veränderungen initiieren
- Hochleistungsteams entwickeln



Aufgaben sind häufig gewachsen. Das Ausrichten der Prozesse mit gleichzeitiger Optimierung der IT-Schnittstellen schafft Freiraum für die Mitarbeiter.

3. Kundenkenntnis vertiefen

Hervorragende Kundenkenntnisse

Ausgewählte Projektthemen:

- Partnerbetreuungsprogramme etablieren
- Online Kundenfeedback aufbauen
- (Nicht-) Kundenbefragungen durchführen
- Blitzumfragen am POI durchführen
- Webbasierte Befragungen umsetzen
- Online Produktvergleichsplattformen realisieren
- Preismonitoring erheben

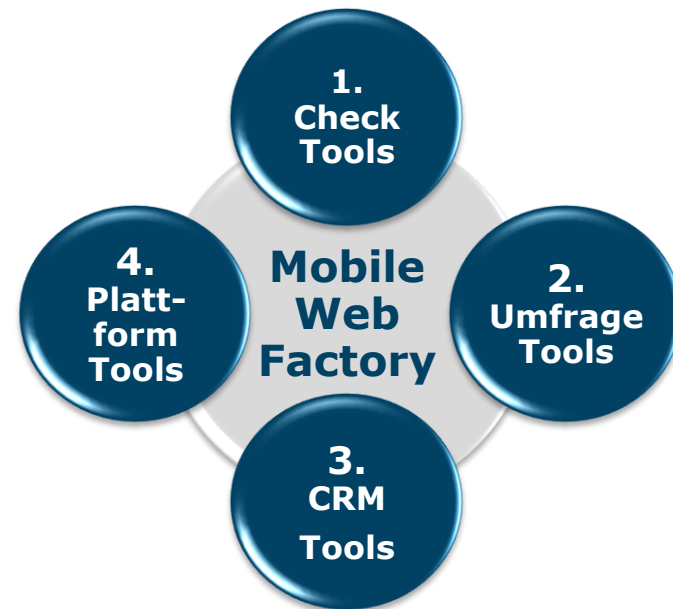


Die Präferenzen der Kunden erkennen und die eigenen Angebote am Markt darauf ausrichten sind die grossen Herausforderungen. Hervorragende Kundenkenntnisse sind Grundlage für den langfristigen Erfolg.

4. Mobile Applikationen nutzen

Entwickelt und getestet by SMP

- Auf Basis von VBA, .NET (u.a MS Access, MS Excel) und windows mobile entwickeln wir einfache, effiziente Lösungen für mobile Herausforderungen
- Schnittstellen zu allen gängigen Applikationen, insbesondere zu SAP
- Unterstützt werden die bekannten Datenbankformate wie SQL, MySQL,...



Mobile Tools erleichtern und unterstützen das operative Geschäft. Der im Tool abgebildete Prozess wird übersichtlicher und effizienter. Mitarbeiter können ihre Aufgaben einfacher und schneller erledigen.

Pragmatisch – Kompetent – Flexibel – Unabhängig – Teamorientiert – Entschlossen

Pragmatisch

- Umsetzungsorientiert
- Konzentration auf die Hauptthemen
- Aufgaben werden rasch identifiziert und sofort angepackt

Kompetent

- Qualifiziert, erfahren und engagiert
- Gesamtunternehmerische Sichtweise
- Tiefes Verständnis von Branchenzusammenhängen und Geschäftsmodellen
- Hohe soziale Kompetenz

Entschlossen

- Organisatorische Veränderungen setzen wir konsequent und entschlossen um
- Projekte werden tatkräftig umgesetzt

Service Management Partners

Flexibel

- Rollenflexibilität zwischen Coaching, Realisierung und unabhängiger Expertentätigkeit
- Teamwork und Projektmanagement

Teamorientiert

- Lösungen werden zusammen mit unseren Kunden erarbeitet und realisiert
- Jeder bringt seine Stärken ein

Unabhängig

- Interessen unserer Kunden stehen im Vordergrund

Ausgewählte Referenzen



Ihr Ansprechpartner

Martin Müller, Dr. sc. techn. ETH
martin.mueller@smpartners.ch

Service Management Partners
Industriestr. 16
6300 Zug
t +41 (0)41 710 71 61
f +41 (0)41 710 71 59

