

STEINBEIS-BERATUNGSZENTRUM MARKETING - INTELLIGENCE - CONSULTING

Die Marke Steinbeis steht seit über 30 Jahren für erfolgreichen Wissens- und Technologietransfer. Wir bauen stabile Brücken zwischen Wissen und Anwendung, weil Steinbeis-Mitarbeiter in beiden Welten zuhause sind. Bei Steinbeis steht der konkrete Nutzen für den Kunden oder Partner im Fokus aller Projekte. Unser **Verbund** bietet Technologie- und Managementkompetenz aus einer Hand und in einzigartiger Bandbreite. Steinbeis ist Problemlöser und Dienstleister in Beratung, Forschung und Entwicklung sowie Aus- und Weiterbildung für Partner aus allen Bereichen und jeder Größe.

Technologietransfer mit Steinbeis: Bindeglied zwischen potentem Wissen und erfolgreichem Anwenden.

FORSCHUNGSSCHWERPUNKT / KNOW-HOW

- Branchenschwerpunkte: Konsumgüter, Bau und Baustoffe, Handel, Automobil, IT & Telekommunikation, Luftfahrt
- Tätigkeitsschwerpunkte: B-to-B-Marketing, B-to-C-Marketing, Service-Marketing, Market Research

ANGEBOTE

Marketing & Sales Consulting:

Strategisches Marketing- und Vertriebsmanagement

Strategieworkshops, Strategiecoaching

Adaptives Brandmanagement

Vertriebssteuerung, Vertriebscockpits

Customer Relationship und Retention Management

POS-/POC-Marketingkonzepte

Interne Kommunikation/Internes Marketing

Marketing-, Sales- and Communication-Monitoring

Marketing Intelligence & Research:

Kontakt

Prof. Dr. Konrad Zerr

Im Hesselbach 52
77855 Achern
Deutschland

<http://www.steinbeis.de/su/1011>

Ansprechpartner

IHK Südlicher Oberrhein

Philipp Klemenz

Schnewlinstr. 11 - 13
79098 Freiburg

Tel.: 0761 3858-269

Philipp.Klemenz@freiburg.ihk.de

Top-Wissenschaft.de

Unternehmen trifft Wissenschaft
Ein Angebot der Industrie- und
Handelskammern in Baden-
Württemberg und Rheinland-Pfalz

Top  Wissenschaft
suchen und finden

Konzeption und Durchführung qualitativer/quantitativer Marktforschung (MarketScan)

Zielgruppenanalysen und Entwicklung von Zielgruppenmodellen

Kaufbereitschafts-, Awareness- und Akzeptanzanalysen

Markt-, Potenzial-, Wettbewerbs- und Unternehmensanalysen

Externe und interne Kundenzufriedenheitsanalysen

Positionierungs-Check-up

Consumer/Shopper-Insights

Analysebasierte Führungs-/Steuerungssysteme (Kausalanalysen)

Projektoutsourcing & Externe Projektunterstützung:

Übernahme von definierten Projekten als externe Projektmanager

Rekrutierung von Expertenteams (BrainMatch)

Externe Projektunterstützung (Koordination, Steuerung und Controlling)

Projekt-Coaching

Projektadministration (Vertragsverhandlung, Fakturierung, Projektabschluss)

Kontaktvermittlung zu Experten (Networking)

Media & Communication Services:

Entwicklung und Umsetzung von integrierten Kommunikationskonzepten

Unterstützung bei der Auswahl und Steuerung von Agenturen

POS/POC-Media

Ambient-, Buzz-, und Guerilla-Marketing

PROJEKTBEISPIELE

- DaimlerChrysler AG, Rastatt: Entwicklung einer Servicestrategie für das Kundencenter Rastatt.
- Harley-Davidson GmbH, Frankfurt: Entwicklung eines Marketingkonzeptes für die

Zweitmarke Buell.

- H.F. Bauer GmbH, Pforzheim: Entwicklung eines integrierten Positionierungs- und CI-Konzeptes für die Firmengruppe.
- HILTI, Liechtenstein: Brand-Building mit Mythen: Entwicklung kreativer und kostengünstiger Konzepte aus dem Bereich der nicht-klassischen Kommunikation zur Inszenierung und Stärkung des Mythos der Marke HILTI.
- Marke Deutschland: Online-Expertenbefragung mit dem Ziel, Basis-Informationen für eine zukunftsorientierte Markenführung des Standorts Deutschland zu beschaffen.
- Procter & Gamble Beauty & Prestige, Schwalbach: Die Zufriedenheit der Vertriebspartner: Empirische Untersuchung und Ansätze zur Optimierung des Partnerkonzeptes.
- T-Systems AG, Frankfurt: Evaluation und Optimierung der Awareness-Kampagne "Sicherheit".
- Lufthansa Flight Training, Frankfurt: Entwicklung und Implementierung eines kausalanalytisch basierten Führungs- und Steuerungssystems zur Sicherstellung der Ausbildungsqualität und Teilnehmerzufriedenheit der LFT-Trainings
- Waldmann Lichttechnik GmbH & Co. KG, Villingen-Schwenningen: Das Wechselspiel von Farbe und Design bei Büro-Leuchten - Ein Farbkonzepttest
- Heidelberger Beton GmbH, Heidelberg: Konzeption und Durchführung von Visions- und Strategie- Workshops
- KANN-Beton GmbH & Co. KG, Bendorf: Entwicklung und Durchführung einer Kundenzufriedenheitsanalyse.
- Peter Beton KG, Rheinau: Image- und Kundenzufriedenheitsanalyse/Marketing- und Vertriebscoaching.
- Parador GmbH & Co. KG, Coesfeld: Entwicklung einer Trade-Marketingkonzeption für den Holzfachhandel/Optimierung des POS-Auftritts.
- Siemens AG, München: (IK) Konzeption und Durchführung einer SAP-Anwenderbefragung als Grundlage zur Entwicklung akzeptanzsteigernder Maßnahmen.
- Siemens AG, München (ICN): Konzeption und Durchführung von Studien zur Messung der internen Kundenzufriedenheit und Ableitung von Maßnahmen des internen Marketings.
- Bosch GmbH, Leinfelden: Optimierung der POS-Warenpräsentation im Elektrowerkzeugregal des Distributionskanals "Baumarkt".
- Kunz GmbH & Co., Gschwend: Entwicklung eines Markteinführungskonzeptes auf Basis einer empirischen Untersuchung zur Akzeptanz eines neuen Baustoffes (Architektenbefragung).