

# < INFAKTIONELL 8 >

## LESEN - MEMORIEREN - REAGIEREN

zu den Themen: **MENSCH - TECHNIK - ORGANISATION**

### MENSCH

*Ein praxisorientierter Marketier*



**Dipl. Ing. TU München, Fachrichtung Luft- und Raumfahrttechnik**  
**Dr. rer. pol. TU Stuttgart, Fachrichtung Marketing**  
Mit langjähriger Berufserfahrung in Entwicklung, Produktion,  
internationalem Marketing und Vertrieb sowie Unternehmensführung,  
in Deutschland, Frankreich, Brasilien und den USA.

**Seine Beratungs-Schwerpunkte:**

Neugestaltung von Geschäftsprozessen,  
Internationale Markterschliessungen, Kundennutzenanalysen.

**Sein Leitmotiv:**

„Kundenforderungen sind das Mass jedes unternehmerischen Handelns“  
Der Kunde steht im Focus einer jeder Marktleistung,  
nur die konsequente Ausrichtung der Unternehmensleistungen  
auf die Kundenbedürfnisse führt zu nachhaltigen Markterfolgen:  
Nutzenvorteile des Kunden sind eigene Wettbewerbsvorteile!

**Jochen Schauenburg**

### TECHNIK

*„KNA“ – ein Instrument für marktorientiertes Handeln*

Eine **Kundennutzen-Analyse** („**KNA**“) führt dank methodischem Vorgehen zu einem umfassenden Verständnis der Zielgruppen-Vorgaben und gestattet es, die eigenen Wettbewerbsvorteile gezielt auszuspielen. Sie weist auf die künftigen Markterfolgspotenziale hin und hilft, den unternehmerischen Handlungsspielraum voll auszuloten. "**KNA**" ist eine wirksame, finanziell verkräftbare Beratungsdienstleistung, die auf einem integrierten, systemorientierten Management-Ansatz basiert. Praxiserprobte Strukturdiagramme erlauben eine sichere und schnelle Analyse. Ein wesentlicher Teil unserer "**KNA**"-Beratung liegt nicht nur in der Analyse, sondern in der Unterstützung unserer Kunden beim Umsetzen der dringlichsten Massnahmen zur Sicherung des langfristigen Markterfolges. Der Erfolg unserer Beratung mittels „**KNA**“ liegt in der nachhaltigen Verbesserung der Marktposition unserer Kunden.

### ORGANISATION

*Schärfen Sie den Blick für ihre Markterfolgchancen!*

Wollen Sie ergründen

- wie Ihre Kunden Sie im Vergleich zum Wettbewerb einschätzen?
- wie Sie mit vertretbarem Aufwand Ihre Wettbewerbsposition rasch verbessern können?
- welche Chancen und Risiken Ihre Vermarktungsstrategie in sich birgt?
- wie Sie Ihren Marketing-Mix nachhaltig optimieren können?

Dann steht Ihnen mit „**KNA**“ (Kundennutzenanalyse) ein hervorragendes, praxisorientiertes und ausgereiftes Entscheidungsfindungsinstrument zur Verfügung!

Interessiert? Sie erreichen uns über die folgende Nummern: **Tel. 01 / 942 18 42 Fax 01 / 942 18 48**