MARKTPILOT

Festlegung Pricing-Strategie und -Prozess

Meilensteine zur Realisierung Ihrer Potentiale

Vorbereitung | Implementierung | Fortlaufende Umsetzung

Kunde
MARKT-PILOT

Strategie

- Pricing Strategie definieren und interhalb Service und GL kommunizieren
- Pricing Strategie mit allen die Kundenkontakt haben kommunizieren: Neumaschinenvertrieb, Niederlassungen, Händler, ...

Personal

- Pricing Team zusammen stellen, Aufgaben und Verantwortung festlegen

Prozess

- Entscheidungsprozess für neue Preise definieren, Preisregeln definieren
- Pricing Team Besprechung mit Preisentscheidungen für konkrete Teile (4-wöchig)
- Prozess zur Umsetzung neuer Preise im ERP definieren
- Datenanalyse mit MARKT-PILOT (alle 3 Monate)
- Prozesse zur Durchsetzung der marktorientierten Preise in allen Ländern und Regionen definieren

Kunden

- Gespräch mit Keyaccounts suchen und neue Preise durchsetzen
- Regelmäßige Kunden-umfragen durchführen

Marketing

- Marketingmaßnahmen definieren
- Regelmäßige Marketingmaßnahmen durchführen

Reporting

- Berichterstattung an die GL und innerhalb Service (alle 3 Monate)

Support bei der Potentialrealisierung