

Projektsteckbrief

Durchführung einer Marktanalyse zur Bestimmung von Absatzpotenzialen

STANDORT MEPPEN

Auf der Herrschwiese 15
49716 Meppen

FON: +49 5931 - 888 468-0
FAX: +49 5931 - 888 468-99

STANDORT LEER

Groninger Straße 44
26789 Leer

FON: +49 491 - 997 57 55-0
FAX: +49 491 - 997 57 55-1

info@cpem-consulting.de



Der Auftraggeber:

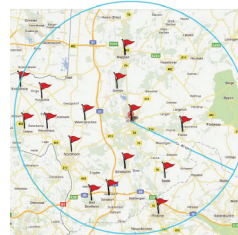
Beauftragt wurde die CPEM durch den Inhaber eines neu gegründeten Unternehmens für Erdarbeiten, Abbruch und Entsorgungstätigkeiten. Erste Aufträge waren zu diesem Zeitpunkt bereits erfolgreich abgewickelt, allerdings hatte sich das Unternehmen noch nicht als feste Größe im regionalen Umfeld etabliert.

Die Aufgabenstellung:

Projektziel war die Definition eines potenziellen Absatzgebietes für das Unternehmen. Insbesondere sollten dabei Fragen zur optimalen Größe des Absatzgebietes, zur bestehenden Kundenstruktur und zu potentiellen Mitbewerbern beantwortet werden. Diese Angaben sollten als Basis der strategischen Positionierung des Unternehmens dienen.

Die eingesetzten Methoden:

Zusammen mit dem Neuunternehmen definierte die CPEM die aktuellen und möglichen zukünftigen Tätigkeitsfelder. Außerdem wurden logistische Rahmenparameter wie maximale Fahrzeiten und Fahrtstrecken für die verschiedenen Einsatzfahrzeuge definiert. Auf diesen Informationen basierend wurde geografisch ein potenzielles Absatzgebiet bestimmt. Mit Hilfe von Internetrecherchen und Branchenverzeichnissen wurde die Kundenstruktur im definierten Absatzgebiet analysiert und mögliche Mitbewerber identifiziert.



Das Ergebnis für den Auftraggeber:

Die Analyse ergab, dass ein Radius von rund 40 Kilometern um die Unternehmenszentrale das mögliche Absatzgebiet definierte. Mögliche Auftraggeber in diesem Areal waren zu 60 Prozent gewerblich und zu 40 Prozent privat. Die Identifizierung der wesentlichen Mitbewerber und deren Leistungsportfolios ermöglichte dem Auftraggeber, sein Leistungsspektrum klarer zu definieren, bisher nicht angebotene Mehrwerte für gewerbliche und private Auftraggeber zu etablieren und sich somit klar am Markt zu positionieren.