

BEST CUSTOMER STRATEGY

» Reifegrad.Check Marketing

Reifegrad.Check Marketing

Eine kundenzentrierte, bedarfsorientierte und personalisierte Kundenansprache ist heute mehr denn je ein differenzierender Wettbewerbsfaktor. Dies gelingt nur über ein stimmiges Zusammenspiel verschiedener Dimensionen. Der Reifegrad.Check Marketing hilft Ihnen bei der strukturierten Positionsbestimmung & Zieldefinition auf Ihrer „Marketing Journey“.

Ablauf

1. **Bewertung Marketing Ist- & Ziel-Reifegrad**
2. **Durchführung Gap-Analyse**
3. **Ableitung von Maßnahmen je Dimension**
4. **Entwicklung priorisierte strategische Marketing Roadmap**

Vorgehensweise

- Durchführung eines **Marketing Reifegradworkshops** mit relevanten Stakeholdern zur Analyse des **Ist-Reifegrades** und gemeinsamen Festlegung des **Ziel-Reifegrades**
- **Gap-Analyse** zur Ermittlung der Lücken zwischen Marketing Ist- und Ziel-Reifegrad je Marketing Dimension
- Ableitung von **Maßnahmen und Handlungsempfehlungen** sowie einer **strategischen Marketing Roadmap**
- **Ergebnispräsentation** mit Gap-Analyse und Roadmap sowie Darstellung der **priorisierten Marketing Maßnahmen** für die nächsten Schritte „in Richtung“ des Marketing Ziel-Reifegrades

Mehrwert & Nutzen

- Schaffung eines **gemeinsamen Marketing Verständnisses** und abteilungsübergreifender **Transparenz** als erster Schritt für den notwendigen begleitenden **Change Prozess**
- **Gaps** zwischen Marketing Ist- und Ziel-Reifegrad zeigen einen **klaren „Fahrplan“** auf, welche **priorisierten Bausteine** als nächstes zur **Erreichung** des **Zielbildes** umgesetzt werden sollten
- Abgeleitete **Maßnahmen** für ein ganzheitliches Marketing zahlen immer auf das **strategische „Big Picture“** ein

Lösungsansatz



IHRE ANSPRECHPARTNER

Bei Fragen stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung.



Thomas Hamele

Geschäftsführender
Gesellschafter

+49 (0) 172 41 42 255

hamele@best-customer-
management.com



Frank Meyrahn

Geschäftsführender
Gesellschafter

+49 (0) 172 59 81 988

meyrahn@best-customer-
management.com



Dr. Markus Guthier

Head of Customer Centric &
Digital Transformation

+49 (0) 177 28 20 244

guthier@best-customer-
management.com

BCM. Best Customer Management.

Frauenstr. 22

80469 München

+49-172-4142255

hamele@best-customer-management.com

www.best-customer-management.com

Ein Unternehmen der **2Mforum**. Gruppe.