

10 Regeln von Simon - Kucher & Partners für Unternehmen in umkämpften Märkten:

- 1) Verschaffen Sie sich ein ehrlich-realistisches Bild von Ihrer Gewinnlage und kommunizieren Sie dieses Ihren Mitarbeitern.
- 2) Richten Sie Ihr Unternehmen auf Gewinn- statt Marktanteilszuwachs aus
- 3) Setzen Sie einen friedlichen Wettbewerb durch - Schluss mit dem Kriegsgetöse.
- 4) Nutzen Sie interne Daten, um Gewinnpotenziale zu entdecken. Sie werden staunen, wie viel Sie finden.
- 5) Stellen Sie durch fundierte Marktforschung sicher, dass Sie die verschiedenen Zahlungsbereitschaften Ihrer Kundensegmente wirklich verstehen.
- 6) Steuern Sie Ihren Marketing-Mix streng nach Gewinnkriterien, verlangen Sie von Ihren Marketingleuten quantitative Wirkungsnachweise.
- 7) Heben Sie die Preise selektiv an, zeigen Sie dabei Courage.
- 8) Hören Sie auf, Ihre Kunden unnötig zu verwöhnen.
- 9) Bemessen Sie Anreize für Manager und Verkäufer konsequent nach Gewinn statt nach Umsatz, Marktanteil oder Volumen.
- 10) Stellen Sie sicher, dass der Markt versteht, was Sie wollen. Vermeiden Sie jedes Missverständnis.