

## ZIELE:

- In einer Tochterfirma für Betonfertigteile Auslastung der Produktion verbessern
- Dem preisgetriebenen Wettbewerb und Downpricing im BtB-Geschäft etwas entgegen setzen
- Aufwertung vom Zulieferer zum Partner mit KnowHow bei den BtB-Kunden-/Zielgruppen
- Erweiterung des Portfolios durch Betonmöbeln für das Endverbraucher-Segment

## AUFGABEN:

- Marktanalyse bzgl. Wettbewerb & Preisstrukturen
- Recherche nach bestehenden Marktanalysen für den Möbel- & Einrichtungsmarkt sowie zielgruppen-spezifischen Kommunikationskanälen, Publikationen & Messen
- Identifikation von relevanten Vertriebsstrukturen/-partnern und potentiellen Multiplikatoren
- Empfehlung für Strategie zu Portfolio, Vermarktung und Kommunikation
- Entwicklung einer Dachmarke
- Erstellung der Präsentation für die internen Abstimmungen & Agenturpitch

*„Das war wirklich inspirierend und hat uns nicht nur abgeholt, sondern gleich ein paar Schritte weiter gebracht! Die Amis sagen dazu Jumpstart – vielen Dank!“*

Dr. Simeon Stracke, Commercial Services & Marketing, LafargeHolcim Deutschland