

Rådgivning

Det kan for mange være vanskelig å avgjøre hvordan virksomheten går frem for å gjennomføre en strategiprosess og utarbeide en enkel strategi- og markedsplan. Det kan være tidkrevende, og for mange er dette et "nødvendig onde" for å oppnå de strategiske målene som er ønskelige.

Det kan være tøft å kartlegge hvem som er den eller de beste målgruppene i et marked. Hvem treffer jeg best på hvilken måte - til hvilken kostnad?

Alle vet hvor viktig det er å myse til konkurrentene, men hvordan gjør man det på best mulig måte? Hvordan kan man overvåke det markedet man opererer i? Hvordan er bransjestrukturen og konkurranseforholdene? Hvordan er maktforholdet mellom leverandører, kunder, konkurrenter substitutter og eventuelle nye aktører? Hvilke risikofaktorer finnes nå og i fremtiden? Hvordan kan vi eliminere risiko?

Maximi har lang erfaring og gode referanser i ovenstående, og vi hjelper deg med:

- operativt salg/salgsledelse
- konkurrent/kunde/bransjeanalyse
- strategi-, og markedsplan
- markedskartlegging
- markedsorientering
- internasjonalisering og eksportmarkedsføring
- skreddersydde undersøkelser
- kvalitetssikring/vasking av kunderegistre
- mm