



C A N E A C o n s u l t i n g G r o u p

Utbildning:
Systematisk
marknadsutveckling



Utbildning: Systematisk marknadsutveckling

***"Det finns inget skäl att någon skulle vilja ha en dator i sitt hem"* Ken Olsen, Digital, 1977**

Introduktion

För många människor är "affärsutveckla" liktydigt med direktivet "sälj ännu mer". Visst, det är inte fel, men det krävs mer än att sätta upp en ny säljbudget för att skapa långsiktig tillväxt och konkurrenskraft.

Hur får man egentligen sin organisation att identifiera och utveckla "rätt" affärer som ligger i linje med den övergripande företagsstrategin? Vilka är de lönsamma segmenten och produkterna? Hur skall produktbudget planeras och paketeras? Hur skall vi marknadsföra och distribuera produkterna? Vilken prissättningsstrategi är den optimala?

Ett effektivt marknadsarbete med utgångspunkt i en fokuserad och tydlig marknadsplan är en förutsättning för att skapa långsiktigt lönsamma och konkurrenskraftiga organisationer.

Under två dagar lär du dig konkreta verktyg och modeller för hur man går till väga för att skapa en effektiv plattform för framgångsrik affärsutveckling.

Innehållet i kursen bygger på våra erfarenheter från genomförda konsultuppdrag samt vedertagna modeller inom området.

Teorigenomgångarna varvas med praktikfallen och formar tillsammans en helhetssyn på hur systematisk marknadsutveckling bör bedrivas samt hur man praktiskt går tillväga.

Fokus under utbildningen ligger på "business-to-business" marknadsutveckling även om verktyg och resonemang i de flesta fall är direkt tillämpbara även på konsumentmarknader.

Systematisk Affärsutveckling

Att jobba systematiskt med marknadsutveckling är nödvändighet i varje organisation. Detta inses också av de flesta inblandade.

Alltför ofta försummas dock den långsiktiga strategiska planeringen av marknadsarbetet. Det är inte ovanligt att en gemensam marknadsplan saknas helt eller att den inte återspeglar nuläget. Att ha en medelmåttig plan är självfallet inte tillräckligt om man vill vara med och slåss i toppen.

Under utbildningen tränar vi därför på att bygga upp en effektiv marknadsplan.

Det är dock inte tillräckligt med en genomtänkt och väl kommunicerad plan. Arbetssätten för att realisera planen måste också vara effektiva. Vi presenterar därför en generisk och beprövad affärsprocess för marknadsutveckling som kan utnyttjas i Er verksamhet.



Utbildning: Systematisk marknadsutveckling

Utbildningens syfte

Syftet med utbildningen är att ge deltagarna god insikt i de synsätt, verktyg och arbetsätt som bör användas vid systematisk marknadsutveckling.

Du som deltagare kan efter utbildningen:

- Förstå och tillämpa en uppsättning verktyg och metoder för marknadsutveckling.
- Utarbeta och implementera en slagkraftig marknadsplan för Er organisation.
- Leda arbetet med att definiera era arbetsätt och era affärsprocess för marknadsutveckling.

Vem vänder sig utbildningen till

Denna utbildning vänder sig främst till dig som leder eller deltar aktivt i arbetet med marknadsutveckling och vill stärka grunden och bygga på dina kunskaper i strukturerad marknadsutveckling.

Den riktar sig med andra ord till personer i företagsledningen eller personer som av annan anledning är involverade i företagets marknadsarbete; t.ex. affärsutvecklare, försäljningschefer och produktchefer.

Utbildningen ger exempel på hur företag framgångsrikt utvecklat och

förändrat sin marknadsposition. Med dig från utbildningen får du ett angreppssätt för att utveckla Er mot ett mer aktivt och förutseende arbetsätt.

Innehåll

Introduktion till systematisk marknadsutveckling

- Vad är systematisk marknadsutveckling och varför är det viktigt.
- Kopplingen till affärsplanen.
- Kundfokus – floskel eller framgångsfaktor?
- Marknadsutveckling som affärsprocess
- Hur tar man fram en marknadsplan och hur ser en marknadsplan ut?

Nulägesanalys

- Hur samla in information?
- Analys av omvärlden, branschen och den egna positionen
- Slutsatser av analysen

Definiera marknadsstrategi

- Vilka val ställs man inför?
- Utveckla och välj scenario
- Verktyg & modeller
 - Optimal segmentering
 - Produktplanering - lansering
 - Varumärke och positionering
 - Marknadsföring och försäljning
 - Kanaler och distribution
 - Prissättning
 - Eftermarknad - merförsäljning
- Riskanalys för marknadsstrategi
- Hur lägga upp marknadsplanen?



Utbildning: Systematisk marknadsutveckling

Implementering av marknadsstrategi

- Målnedbrytning och handlingsplaner
- Kommunikation
- Uppföljning

Ledningssystem för marknadsutveckling

- Organisatoriska aspekter
- Processtänkande
- Affärsprocess för marknadsutveckling
- IT-stöd för marknadsutveckling

Program

Dag 1

- 09.00 Introduktion Systematisk Marknadsutveckling
- 10.15 *Kaffe*
- 10.30 Nulägesanalys
- 11.15 Praktikfall 1 – analys av omvärld, industri och intern analys
- 12.00 *Lunch*
- 13.00 Forts Praktikfall 1
- 13.45 Introduktion Marknadsstrategi
- 14.00 Utveckling och val av strategisk inriktning – scenario
- 14.30 Produktportfölj
- 14.45 Val och definition av marknadssegment
- 15.30 *Kaffe*
- 15.45 Praktikfall 2: Optimal segmentering
- 16.30 Produktplanering – lansering

- 17.30 Varumärke – positionering
– 18.00 Avslutning

Dag 2

- 08.00 Prissättning
- 08.30 Praktikfall 3 – Livscykelbaserad prissättning
- 09.15 *Kaffe*
- 09.30 Marknadskanaler – distribution
- 10.00 Praktikfall 4 – Kanal- och distributionsstrategi
- 10.45 Marknadskommunikation – försäljning
- 11.15 Praktikfall 5: Definiera marknadsmix
- 12.00 *Lunch*
- 13.00 Långa relationer – eftermarknad
- 13.30 Riskanalys
- 13.45 Sammanställning till Marknadsplan
- 14.00 Implementering av strategin
- 15.00 *Kaffe*
- 15.15 Systematisering av arbetet
- Årskalender
- Affärsprocess
- Verktyg – mallar – IT-stöd
- 16.30 Uppsummering, frågor & diskussion
- 17.00 Avslutning



Utbildning: Systematisk marknadsutveckling

Praktikfall

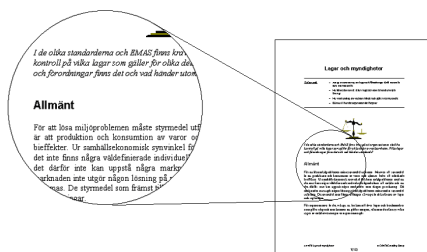
Teoriavsnitten i kursen blandas med flera olika praktikfall. Dessa praktikfall utförs gruppvis med handledning av föreläsarna.

Kursbevis

Vid deltagande under hela utbildningen utfärdas ett kursbevis.

Kursmaterial

Kursmaterialet består av en kurspärm där de olika föreläsningmomenten finns utförligt dokumenterade. Den inbjuder till användning som uppslagsverk i det dagliga arbetet.



Vårt mål - att alltid erbjuda det bästa utbildningsmaterialet på marknaden.

Föreläsarna

Kursen ges av föreläsare med spetskunskap, stor erfarenhet och god pedagogisk förmåga. Samtliga föreläsare har stor konsulterfarenhet inom området och kan bidra med exempel från verkliga situationer.

Kursavgift

Pris per deltagare anges i utbildningskalendern. I priset ingår fullständig kursdokumentation, lunch för- och eftermiddagskaffe.

Kursutvärdering

I slutet av våra utbildningar genomförs alltid en utvärdering, vars resultat ligger till grund för fortlöpande förbättring av kursen.

Vid företagsinterna kurstillfällen skickas en sammanställning av kursutvärderingarna till beställaren, som en bekräftelse på uppnått resultat.

CANEAs utbildningsmetodik

CANEA håller både öppna och företagsinterna utbildningar.

Kunskap är grunden till faktabaserade beslut och en förutsättning för att skapa engagemang hos ledning och personal. Kunskap är en del i CANEAs metoder för att ändra beteende. Det räcker ofta inte med att bara tillföra information för att få människor att handla annorlunda.



Trappmodellen för informationsöverföring och bearbetning av värderingar och attityder.

CANEA kompletterar informationen med metoder för att bearbeta deltagarnas värderingar och attityder. Genom väl genomtänkta praktikfall går vi igenom alla steg i inlärningsprocessen.

I företagsinterna utbildningar använder vi ofta trappmodellen (se bilden ovan) med träning i den egna verksamheten och uppföljning. För att än mer skräddarsy utbildningen föregås de företagsinterna utbildningarna ofta av besök hos företaget och samråd med våra konsulter med omfattande erfarenhet.

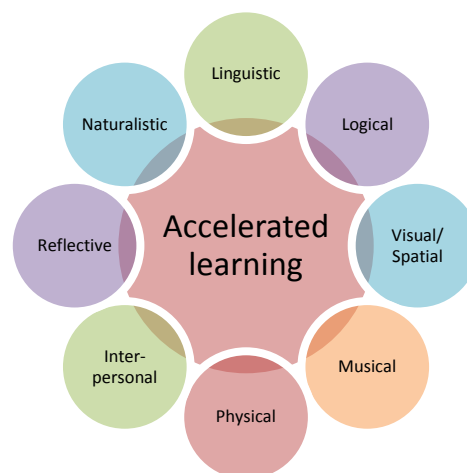
En del av CANEAs styrka är att vi kan erbjuda en komplett lösning för varje

företags utbildningsbehov, från operatörsnivå till högsta ledning.

CANEAs utbildningar bygger på "best practice" från praktiskt arbete i företag där föreläsaren kan ge många exempel från verkligheten. Detta kombineras med teoretisk bakgrund.

Metodiken Accelerated Learning, vilket innebär att lärandet skall stimuleras med alla sinnen, tillämpas till stor del. Utbildningsgruppen ska bestå av max 20 personer, vilket ger föreläsaren möjlighet att aktivera alla deltagare i diskussioner.

Genom att teorigenomgångar varvas med aktiviteter och praktikfall ges möjlighet till träning som underlättar inlärandet.



För mer information kontakta

CANEA Utbildning:

Tel. 010-459 00 11

www.canea.se

Epost: utbildning@canea.se

CANEA – Varaktig framgång!

CANEA hjälper organisationer att förverkliga sina visioner genom att analysera, utveckla och införa strategier, arbetssätt och kompetens som leder till mätbara resultat i form av ökad effektivitet och nöjdare kunder.

CANEA Management – Vi gör er verksamhet bättre!



Vår erfarenhet från mängder av uppdrag visar att det finns värdefulla möjligheter till förbättringar i varje organisation. För att möta allt hårdare krav gäller det att utveckla den egna verksamheten.

CANEA har stor erfarenhet av vad som fungerar i verkligheten. Detta finns samlat i CANEAs eget metodbibliotek, som utgör kärnan i vår kunskaps- och erfarenhetshantering. Utifrån varje uppdragsgivares situation sker en anpassning, så att både helhet och detaljer fungerar i praktiken.

Våra konsulter kännetecknas av insikt i såväl helhet som detaljer i en organisations omvärld, funktion och ledning. De har också en väl utvecklad analytisk läggning samt förmåga att motivera. Pedagogisk förmåga är naturligtvis avgörande eftersom CANEA lägger stor vikt vid kunskapsöverföring. Detta gör CANEA till ett mycket omtyckt företag hos uppdragsgivarna.

CANEA Framework – Integrerad programfamilj!

CANEA utvecklar och implementerar IT-lösningar för processororienterade ledningssystem, dokumentstyrning, ärendehantering samt projekt- och portföljhantering. Med hjälp av CANEA Framework kan du styra, köra och utveckla verksamhetens processer och projektverksamhet. Alla lösningar och tillämpningar baseras på våra konfigurerbara standardprodukter i den integrerade och modulbaserade programsviten CANEA Framework:



CANEA Docpoint 2012 - Dokumenthanteringssystemet som skapar ordning och reda. Hanterar med fördel ett integrerat ledningssystem.



CANEA Improof 2012 - Ett ärendehanteringssystem som låter er designa, driftsätta och följa upp alla typer av arbetsflöden i en och samma lösning.



CANEA Projects 2012 - Kraftfullt projekt-, portfölj- och resurshanterings-system med stöd för alla delar av projektverksamheten.



CANEA Process 2012 - En effektiv lösning för modellering, kommunikation, samarbete och förbättring av verksamhetens processer.

