



SOPACO ist ein Beratungsunternehmen mit Schwerpunkten in den Bereichen:

- Marketing
- Schulung und Coaching
- Strategie
- Organisation
- Aufbau neuer Absatzmärkte



Ihr Partner für einen erfolgreichen Marktauftritt

Inhaber

Urs Sommerhalder

mehr als 35 Jahre Erfahrung in führenden Positionen in Marketing, Verkauf und Entwicklung, davon 30 Jahre in der Verpackungsindustrie (SIG, Wipf, Alcan, Amcor)

Dozent beim International Packaging Institut Schaffhausen (IPI) für den Bereich «Sales Process in Packaging»

SOPACO
Sommerhalder Consulting
Steinerstrasse 886
CH 8253 Diessenhofen

+ 41 79 431 09 84
info@sopaco.ch

www.sopaco.ch



das 4 P + Konzept



«Menschen zu Kunden machen»

Eine einfache Definition der Hauptaufgabe eines marktwirtschaftlich orientierten Unternehmens!
Der Marketing Mix beschreibt ausführlich, wie die sachlichen Elemente des Marketings (die 4 P's) einzusetzen sind:



Ein ganzheitliches Konzept beinhaltet jedoch auch die Elemente Mensch und Leistung

People
Performance

Diese zusätzlichen Elemente sind wichtige Bestandteile des **4 P + Konzeptes**

«Der Mensch im Zentrum»

People

Nur gut ausgebildete, motivierte Mitarbeiter mit kundenorientiertem Verhalten stellen sicher, dass das Unternehmen über die richtigen Produkte verfügt und diese am Markt zum höchstmöglichen Preis verkaufen kann.

SOPACO bietet deshalb massgeschneiderte Schulungen für die Bereiche Marketing, Verkauf und R&D an. Coaching von einzelnen Mitarbeitern gehört ebenfalls zum Angebot.

Ziel dieser Schulungen und Coachings ist es, den Markterfolg zu verbessern und zu beschleunigen.





«Das Produkt - die Handschrift des Unternehmens»

Ein Produkt muss auf die Bedürfnisse des Marktes zugeschnitten sein. Dabei gilt es, nicht nur den Markt und die Kundenerwartungen zu kennen, sondern auch zu wissen, was der Wettbewerb tut. Da der Lebenszyklus eines Produktes immer kürzer wird, muss der gesamte Innovationsprozess optimiert werden.

SOPACO bietet in diesem Bereich ein massgeschneidertes Innovationskonzept an. Dabei werden Märkte und Wettbewerb analysiert und anschliessend in internen Workshops Ideen für neue Produkte entwickelt.

Product



«Der Preis - der Gegenwert für unsere Leistung»

Das tönt zwar sehr logisch und banal, wird aber immer wieder verkannt. Manche Unternehmen erwarten von ihren Vertriebsmitarbeitern, dass sie einen Höchstpreis erzielen, obschon die angebotene Gesamtleistung nicht den vom Kunden gesetzten Erwartungen entspricht.

SOPACO unterstützt Ihre Mitarbeiter dabei, das Kundenbedürnis zu verstehen und anschliessend das entsprechende Leistungsangebot zu erstellen. Gleichzeitig wird der höchstmögliche erzielbare Marktpreis für das Unternehmen ermittelt.

Price / Performance





«Place - der Ort der über Erfolg oder Misserfolg entscheidet»

Gut ausgebildete Mitarbeiter, sowie Produkte und Leistungen, die den Markt- und Kundenbedürfnissen entsprechen, sind wichtige Voraussetzungen für einen nachhaltigen Erfolg des Unternehmens. Es gilt aber auch, eine erfolgversprechende Vertriebsorganisation zu definieren und aufzubauen.

SOPACO bietet Ihnen auch diesbezüglich Unterstützung an.

Beispiele:

- Organisation des Key Account Managements
- Aufbau einer externen Vertriebsorganisation

Place

«Promotion - tue Gutes und verkünde es»

Nachdem alle Voraussetzungen bezüglich Mitarbeiter, Produkt, Leistungsgestaltung und Vertriebsorganisation geschaffen sind, ist es von zentraler Bedeutung, wie wir unsere Leistungen am Markt kommunizieren. Zu berücksichtigen gilt es, welche Märkte und Kunden wir ansprechen wollen.

SOPACO hilft Ihnen, die richtigen Tools zu entwickeln und an geeigneter Stelle einzusetzen:

- Gestaltung von Werbematerial
- Organisation von Events wie Hausmessen, Ausstellungen etc
- Erstellung von Präsentationen

Promotion

