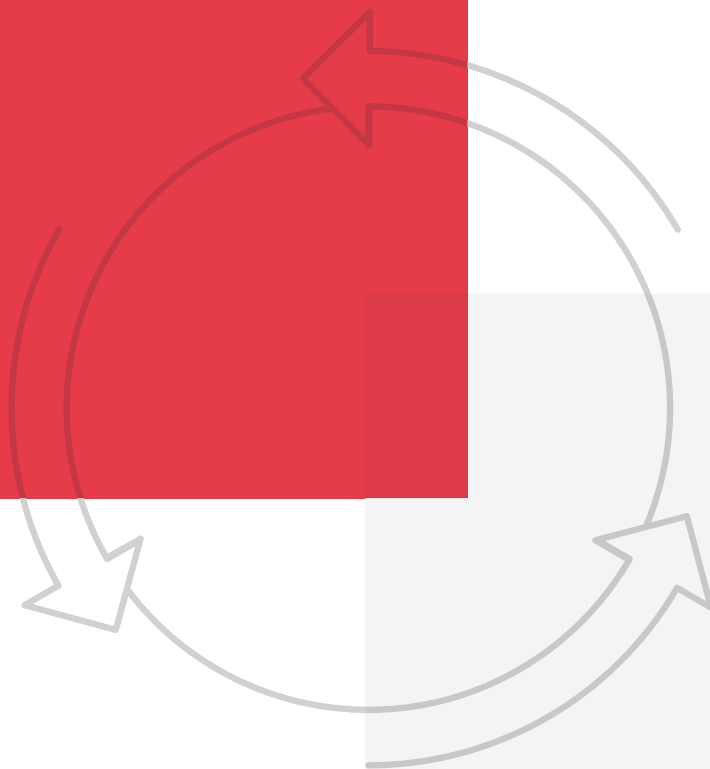




BERATUNGSKONZEPT
ZUR STRUKTURIERTEN VORBEREITUNG DER
JAHRESGESPRÄCHE MIT DEM HANDEL

DER BEDARF

Sowohl die Phase der Jahresgespräche mit dem Handel als auch die anschließende kaufmännische Budgeterstellung gehören zu den **relevantesten Abschnitten in Ihrem Geschäftsjahr**. Hierbei möglichst **ressourcenschonend und effizient** vorzugehen, muss vor dem Hintergrund der immer komplexer und anspruchsvoller werdenden Aufgaben Ihrer Geschäftsentwicklung (z.B. durch die Konsolidierung im Retail oder auch der steigenden Rohstoffpreise) ein zentrales Ziel sein. An dieser Stelle setzt unser Beratungskonzept an.

UNSER KONZEPT

Wir können auf eine **langjährige Erfahrung in der Begleitung verschiedener namhafter Produzenten (segment leaders)** aus dem Konsumgüterbereich (FMCG) zurückblicken. Auf Basis dieser Expertise haben wir ein tool-gestütztes und integriertes Beratungskonzept entwickelt, welches Ihnen hilft, die Jahresgespräche für Ihr Sortiment möglichst fundiert und strukturiert vorzubereiten. Damit legen Sie einen wesentlichen **Grundstein für Ihren geschäftlichen Erfolg** in der Zukunft.

UNSER OPTIMIERUNGSANSATZ

Unser Konzept beruht auf dem Prinzip der **ganzheitlichen Optimierung** aller miteinander in Beziehung stehender Komponenten der Jahresgesprächsvorbereitung. Dabei werden sowohl Templates als auch Prozesse jeweils für sich strukturiert und zudem sinnvoll miteinander in Beziehung gesetzt. **Gemeinsam mit Ihrem Vertrieb** definieren und bearbeiten wir alle erforderlichen Komponenten. Darüber hinaus ermöglicht der Einsatz unseres Tools die **Simulation verschiedenster Szenarien** sowie eine durchgehende Dokumentation aller Komponenten und Prozessschritte.

AN WELCHEN STELLEN OPTIMIEREN WIR?

Übersichtliche
und eingängige
Templates

Stringente und
effiziente Prozesse

Durchgehende
Simulation &
Dokumentation



DIE VORGEHENSWEISE

Unser Konzept beinhaltet vereinfacht ausgedrückt drei miteinander verzahnte Phasen, die wiederum auf den von Ihnen intern gesetzten Strategiezielen aufsetzen. Sämtliche Aktivitäten werden von uns begleitet, moderiert, gesteuert und natürlich dokumentiert.

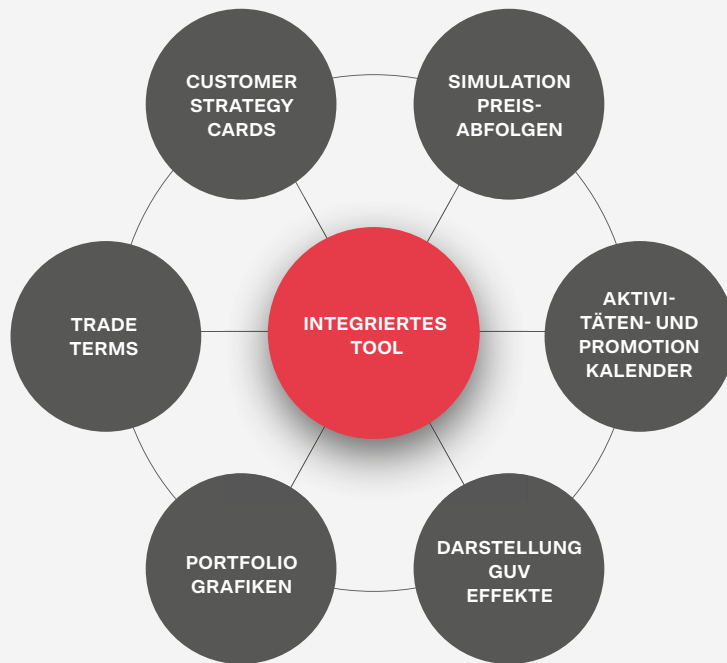
Dabei verstehen wir uns als **Sparrings-Partner der Geschäftsführung und des Vertriebs**. Durch

- unsere intensive Vorbereitung
- die Einbindung unseres Tools
- unsere stringente Steuerung, Moderation und Kommunikation

innerhalb der einzelnen Phasen erreichen wir gemeinsam mit Ihnen bestmögliche Ergebnisse.



Mit Hilfe einer standardisierten Format- und Prozessstruktur sowie einer ebenso durchgehenden Darstellung kaufmännischer Effekte dient unser Konzept gleichsam der **Vereinfachung und Transparenz-Steigerung des Budgetprozesses**.

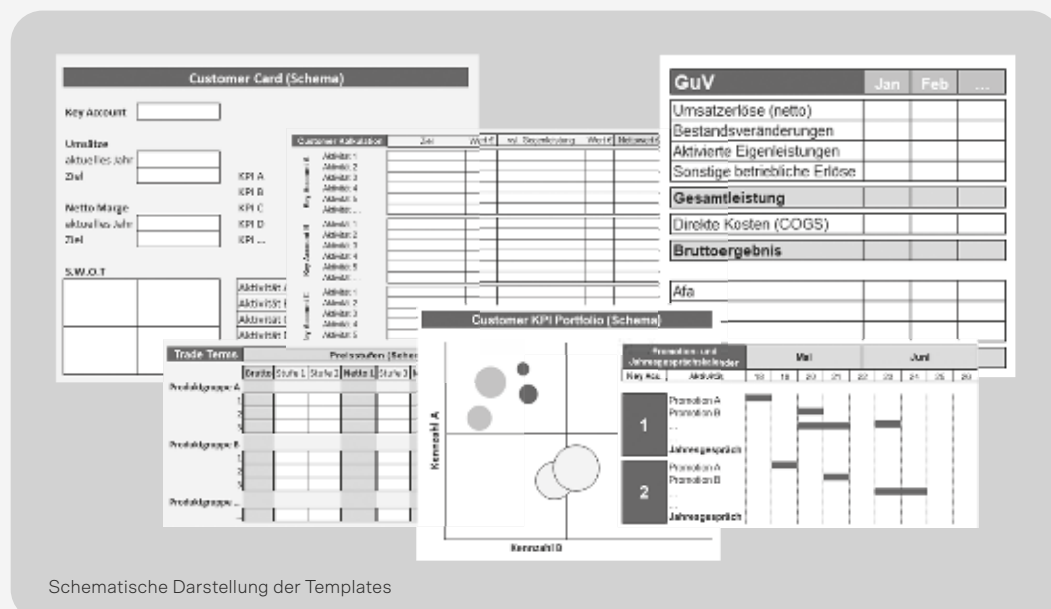


UNSER TOOL

Unser **beratungsbegleitendes Tool** enthält alle relevanten quantitativen und qualitativen Bestandteile. Es besteht aus 6 zentralen Modulen, die miteinander in Wechselwirkung stehen, so dass z.B. **Effekte aus Anpassungen in der Kalkulationsabfolge** wie etwa nachgelagerte Konditionen transparent in dem integrierten GuV-Sheet abgebildet werden können.

Sämtliche kaufmännischen Informationen und Simulationen werden dabei vollständig und durchgehend ausgewiesen. Selbstverständlich werden Unternehmensspezifika in Format und Struktur individuell berücksichtigt.

Die einzelnen Komponenten des Tools werden in entsprechenden **Templates mit einem hohen Visualisierungsgrad** transparent abgebildet. Der Output des Tools bzw. der im Tool abgebildeten Informationen und Simulationen kann nach jedem Schritt in eingängigen Übersichten, Tabellen und Grafiken aufgezeigt werden. Selbstverständlich erstellen wir für Sie am Ende des Projektes eine **umfangreiche Zusammenfassung**, die Sie als verbindliche **Basis für weitere Schritte** wie etwa dem Aufsetzen und Monitoring von Zielvereinbarungen verwenden können.



DIE BENEFITS

Durch die Einführung unseres Konzeptes ist Ihr Vertrieb deutlich **strukturierter und fundierter auf die anstehenden Jahresgespräche vorbereitet**. Speziell auf die individuellen Besonderheiten Ihrer Key Accounts geht Ihre Vertriebsmannschaft so noch zielgerichteter ein und kann dadurch in Verhandlungen nicht zuletzt selbstbewusster agieren bzw. reagieren.

Eine klare Definition und Fixierung der Ziele je Key Account führt zudem zu einer **mittel- bis langfristig stringenten Strategieverfolgung** im Unternehmen. Darüber hinaus verfügt die kaufmännische Geschäftsleitung über eine gesteigerte Datenqualität und damit über eine **verbesserte Planungssicherheit**.



DIE AMORTISATION

Der Zeitpunkt des Return on Investment (ROI) unseres Konzeptes hängt sicher von der spezifischen Situation Ihres Unternehmens ab. Was wir jedoch auf Basis unserer Erfahrungen hinsichtlich der Wirksamkeit erreichen, ist eine deutlich **ressourcenschonendere und effizientere Arbeitsweise** aller Beteiligten. Durch den Faktor **Zeit- und Kostenersparnis** amortisiert sich der Einsatz unseres Konzeptes innerhalb einer relativ kurzen Zeitspanne, denn **freigesetzte Kapazitäten** können sich verstärkt der Unternehmens- und Geschäftsentwicklung und somit z.B. der Umsatzsicherung und -mehrungh widmen.

**Wir würden uns freuen, wenn wir mit dieser Broschüre
Ihr Interesse wecken können. Sehr gern stellen wir Ihnen
die Details, konkrete Vorgehensweis und Konditionen
in einem persönlichen Gespräch vor.**

JKConsult GmbH

Schumannstrasse 27

D-60325 Frankfurt

+49(0)69 - 975 462 36

info@jkconsult-online.de

www.jkconsult-online.de

