



AUMENDO

POLACEK, KLOSTERMANN & PARTNER
UNTERNEHMENSBERATUNG

SERVICEGESTALTUNG UND GO-TO-MARKET KONZEPT

Beratungsfeld:

Sourcing / Nachhaltigkeit von Servicestrukturen

Branche:

Telekommunikation und Dienstleistung

Inhalt:

- Definition einer Go-to-Market Strategie im deutschsprachigen Raum für IT- und Geschäftsprozessoutsourcing Leistungen im Off-/Nearshore Umfeld
- Definition der Servicepakete und Leistungen an Hand von Marktanforderungen
- Marktpreis- und Leistungsvergleich
- Vertriebs- und Umsetzungskonzept inkl. Auswahl von geeigneten Geschäftspartnern

Ziel:

- Etablieren der Off-/Nearshore Leistungen am deutschen Markt
- Verbessern der Servicequalität und –beschreibung in den etablierten Märkten

Nutzen:

- Erfolgreiches Go-to-market durch Machbarkeitsstudie und Marktanalyse
- Optimierte Leistungs- und Servicestruktur
- Kompetitives Preismodell durch Markttransparenz

