

Chancen der digitalen Transformation im Ersatzteilhandel für Baumaschinen nutzen - Eine SWOT-basierte Vertriebsstrategie gemeinsam entwickeln

Titel: Chancen der digitalen Transformation im Ersatzteilhandel für Baumaschinen nutzen

Untertitel: Eine SWOT-basierte Vertriebsstrategie gemeinsam entwickeln

Praxispartner: Kraemer Baumaschinen GmbH & Co. KG

Abgabetermin: 15.09.2022

forschungsleitende Fragestellung:

1. Wie lässt sich die derzeitige Vertriebsstrategie klassifizieren und bewerten?
2. Welche zukünftige Vertriebsstrategie trägt den neuen Anforderungen ausreichend Rechnung?
3. Welche Maßnahmen müssen ergriffen werden, um die zukünftige Vertriebsstrategie erfolgreich umzusetzen zu können?

Forschungsmethode:

- Stand der Forschung: Literaturanalyse
- Datenerhebung: Explorative Studie mit einem leitfadengestützten Experteninterview
- Datenanalyse: Inhaltsanalyse
- SWOT-Analyse mit vorangegangener PESTEL- und Branchenstrukturanalyse

Rückblick:

- Die größte Herausforderung war es die Inhalte der Interview so zusammenzufassen und kategorisieren ohne essentielle Inhalte außen vor zu lassen und alle Sichtweisen einzubringen.
- Lösung: Umfangreiche Datenanalyse mit mehreren Schritten und sich dabei Zeit zu lassen und ausreichend über die Aussagen und Inhalte nachzudenken (auch ruhig 1-2 Wochen gar nicht anzugehen). Da kann so eine Analyse auch mal mehrere Wochen dauern, bringt aber entsprechenden Mehrwert.