



# Case Study – Business Improvement

## Unternehmen in der Restaurant- und Eventgastronomie

### QUICK FACTS

- **Branche:** Gastronomie
- **Jahresumsatz:** ca. 2 Mio €
- **Umfang:** Business Improvement

### HERAUSFORDERUNG

- Umsatzeinbußen und personelle Neuausrichtung im Marketing und Vertrieb
- Erreichung neuer, jüngerer Zielgruppen durch Social Media Marketing/Vertrieb notwendig
- Fehlende Kundensegmentierung und Ansprache mittels geeigneter und automatisierter Tools
- Geschäftsmodelloptimierung nach Event/Restaurant

### DER S+V ANSATZ

- Optimierung des Geschäftsmodells durch Analysen, Simulation und Workshops
- Konzeption für pro-aktiven Firmenkunden- und Social-Media-Vertrieb
- Profitabilitätsanalysen als Entscheidungshilfe und Aufbau eines Controlling-Tools

### MEHRWERT



Potenzial zur Steigerung der Umsätze um 30% innerhalb von 2 Jahren identifiziert



Automatisierte Prozesse in Marketing & Vertrieb konzipiert und zur Umsetzung vorbereitet



Regeln zur aktiven Kunden-/Auftragsselektion definiert und damit Kundenportfolio optimiert



Potenzial zur Renditesteigerung von ca. 2% auf 10% p. a. identifiziert und betriebswirtschaftlich validiert



Das Unternehmen befindet sich nach dem Corona-Lockdown auf einem guten Erholungspfad und hat S+V mit einem Coaching der Maßnahmenumsetzung sowie einer betriebswirtschaftlichen Begleitung beauftragt.