

Lifecycle Deep Dive: Service und Schnittstellen

Wir schauen Ihren Service von innen an, mit allen Schnittstellen zu Verkauf, Entwicklung, Produktion und Finanzen, entlang des ganzen Lebenszyklus der Maschine. Ergebnis: eine Erlöslandkarte, die zeigt, wo Sie Geld liegen lassen, optimierte Prozesse und ein priorisierter Massnahmenplan.



DAUER
ca. 3–4 Wochen

ORT
Beim Kunden ·
Kickoff auch
online

PREIS
CHF 4'900.–
pauschal

VERRECHNUNG
Anzahlung CHF
900.– bei
Buchung

Worum es geht

Service scheitert selten an sich selbst, sondern an den Übergaben: Der Verkauf verkauft ohne Serviceprodukt, die Entwicklung denkt Service erst nach dem Launch, die Finanzen sehen im Service nur eine Kostenstelle. Dabei bringt der Service über die Lebensdauer einer Maschine oft mehr Ertrag als der Verkauf. Darum betrachtet der Lifecycle Deep Dive den **gesamten Service samt Schnittstellen**, vom Blueprint bis zum Second Life.

Für wen

Geschäftsführung und Serviceleitung von Maschinen- und Anlagenbauern und technischen B2B-Unternehmen.

Ihr Nutzen

- Klares Bild, wo der Service heute steht, mit Zahlen statt Bauchgefühl
- Erlöslandkarte: wo Sie über den Lebenszyklus Geld liegen lassen
- Reibungsverluste an den Schnittstellen zu Verkauf, Entwicklung, Produktion und Finanzen sichtbar gemacht
- Priorisierter Massnahmenplan: Quick Wins und Roadmap 12 bis 24 Monate

Voraussetzungen

- Entscheidungsträger an Kickoff und Präsentation
- Stakeholder am Interviewtag verfügbar (je 45–60 Min.)
- Kennzahlen und Unterlagen, soweit vorhanden
- Vertraulichkeitsvereinbarung auf Wunsch

Ablauf

- 1 **Kickoff 2 h (direkt buchbar):** Ziele, Umfang, Stakeholder; der genaue Ablauf wird hier festgelegt
- 2 Datenanfrage: Kennzahlen, Organigramm, Prozesse
- 3 **Interviewtag vor Ort:** Service, Verkauf, Entwicklung, Produktion, Finanzen, ggf. Kunden; Begehung
- 4 Analyse und Bericht (ca. 2 Wochen)
- 5 **Ergebnispräsentation 2 h** mit der Geschäftsleitung

Enthalten

- Kickoff 2 h mit dem Entscheidungsträger
- **Interviewtag vor Ort (1 Tag)** mit allen Stakeholdern und Begehung
- Auswertung von Kennzahlen, Unterlagen und Interviews, inkl. Schnittstellen
- Detaillierter Bericht und Ergebnispräsentation 2 h

Ergebnis

- Erlöslandkarte: Ertragspotenzial je Phase des Lebenszyklus
- Bericht (20–30 Seiten): Ist-Analyse, Schnittstellen, Potenzial, Massnahmen
- Management Summary (2 Seiten)
- Massnahmenplan als Excel und Präsentationsfolien

Nicht enthalten und Optionen

MC-BER-021	Kickoff-Anzahlung bei Buchung, wird angerechnet	CHF 900.–
MC-BER-1xx	Umsetzung über Module oder Interim	nach Angebot
MC-ZUS-010	Anreise ausserhalb der Region	nach Aufwand

Kickoff direkt buchen

Wählen Sie einen Termin für den 2-stündigen Kickoff und leisten Sie die Anzahlung von CHF 900.–. Interviewtag und Präsentation planen wir gemeinsam.

www.maroisproject.com/appointment/deep-dive-kickoff-2-h-2

