



müller-martini strategy consulting expandiert und firmiert um

Büroeröffnung in München und Vergrößerung des Beraterteams

Die seit mehr als vier Jahren für internationale Unternehmen tätige Strategie- und Marktforschungsberatung "müller-martini strategy consulting GmbH" firmiert ab sofort als "mm customer strategy GmbH". Der neue Firmenname soll das integrierte Angebot von kunden- und marktbezogener Strategieberatung auf Basis eigener projektspezifischer Marktforschungsstudien und Datenanalysen stärker unterstreichen. Yvonne Martini, Managing Partner: "Durch das kombinierte Angebot aus strategischer Top-Management-Beratungsleistung und Marktforschung sowie statistischen Analysen differenziert sich mm customer strategy sowohl von klassischen Unternehmensberatungen als auch von traditionellen Marktforschungsinstituten."

Diese Positionierung spiegelt sich zusammen mit der Unternehmensmission 'Customer Science meets Strategy' auch in der Verbandsarbeit wider: "mm customer strategy engagiert sich als einer der wenigen Professional Services Anbieter sowohl im Berufsverband Deutscher Markt- und Sozialforscher e. V. (BVM) als auch im Bundesverband Deutscher Unternehmensberater BDU e.V.", so Dr. Markus Müller-Martini, Managing Partner.

Außerdem hat mm customer strategy ein neues Büro am Georg-Brauchle-Ring 54 in München (Uptown / Campus) bezogen und das Team mit dem Consultant Florian Salzer, M.A., verstärkt. Der diplomierte Kulturwirt bringt mehrjährige Projekterfahrung aus der internationalen betrieblichen Marktforschung eines Telekommunikationskonzerns mit.

Pressekontakt

mm customer strategy GmbH

Herr Markus Müller-Martini
Georg-Brauchle-Ring 54
80992 München

mm-strategy.com
presse@mm-strategy.com

Firmenkontakt

mm customer strategy GmbH

Herr Markus Müller-Martini
Georg-Brauchle-Ring 54
80992 München

mm-strategy.com
presse@mm-strategy.com

Seit 2007 unterstützt mm customer strategy internationale Unternehmen bei der Erarbeitung von Unternehmens- und Marketingstrategien auf Basis großzahliger Marktforschungen. Das Management verfügt über mehr als 10 Jahre strategische Beratungserfahrung sowie mehr als acht Jahre Erfahrung mit internationaler Marktforschung und Statistik. Als Full-Service-Dienstleister bietet mm customer strategy die Durchführung aller erfolgskritischen Projektphasen von Situationsanalyse und Research Design über statistische Analysemethoden (uni-, bi- und multivariate Verfahren) bis hin zur quantitativ fundierten Strategieentwicklung und Implementierungsbegleitung aus einer Hand an. Zur Datenerhebung (Online, CATI, Face-2-face) beauftragen wir nach Rücksprache mit unseren Auftraggebern projektspezifisch ausgewählte Felddienstleister. Deren Performance überprüft mm customer strategy regelmäßig auch außerhalb aktueller Kundenprojekte, um in allen Projektphasen höchste Qualität zu gewährleisten.

Anlage: Bild

