



Sie haben Fragen?

Wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme.



Mag. Markus Bischof

Geschäftsführung P8 Marketing
Leitung P8 Business Strategy

+43 (0) 664 543 50 84
m.bischof@p8.eu



Mag. Julia Nuener

Strategy Consultant

+43 (0) 664 543 50 84
j.nuener@p8.eu



Alexander Ellemund MA

Strategy Consultant

+43 (0) 664 848 60 90
a.ellemund@p8.eu

P8 Marketing GmbH

+43 (512) 565 616-0
welcome@p8.eu

Innsbruck | Salzburg | Wien

Museumstraße 20 | 6020 Innsbruck
Schrannengasse 8 | 5020 Salzburg
Alserbachstraße 14-16 | 1090 Wien

www.p8.eu



P8

Strategy Day

Ein Tag. Ein Ziel.
Alle wissen danach, was zu tun ist.

Die Entscheidung, die im Tagesgeschäft liegen bleibt

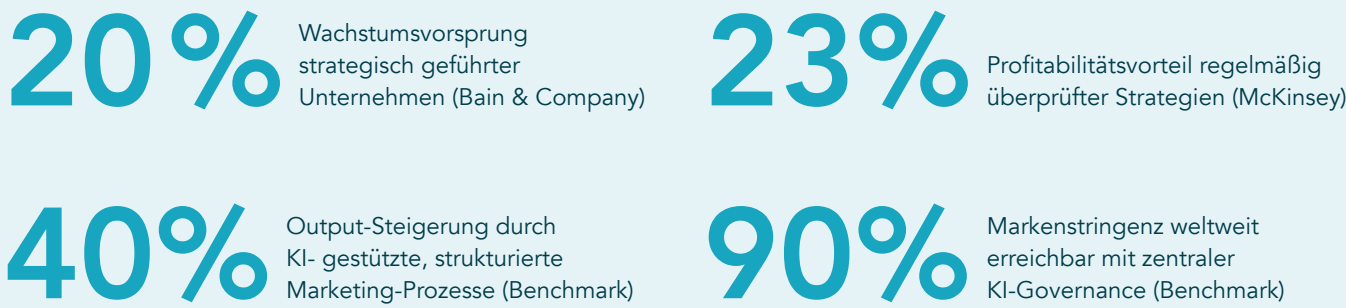
Viele Kräfte wirken derzeit gleichzeitig auf mittelständische Unternehmen: Künstliche Intelligenz verändert Geschäftsmodelle und Wertschöpfungsketten, der Wettbewerb verschärft sich, Fachkräfte werden knapper, Kostenstrukturen geraten unter Druck. Und mit dem Einsatz von KI verändern sich nicht nur die Prozesse, sondern die Organisation selbst – besonders in Marketing und Vertrieb. Jede dieser Entwicklungen für sich wäre beherrschbar. Gleichzeitig erzeugen sie eine hohe Komplexität.

Geschäftsführungen fehlt dafür nicht die Einsicht, sondern die Zeit.
ABER: Wer strategische Weichenstellungen vertagt, trifft sie am Ende nicht bewusst.

Der P8 Strategy Day schafft diesen Raum: ein strukturierter, professionell moderierter Strategietag für Geschäftsführung und Führungsteam, mit einem umsetzbaren Zielbild als Ergebnis.

Warum sich der Tag rechnet

Strategische Arbeit ist kein weicher Faktor. Die Zahlen sprechen hier eine klare Sprache:



Was Sie am Ende in der Hand halten

Am Abend des Strategy Day verfügen Sie über eine belastbare Entscheidungsgrundlage - konkret und unmittelbar anschlussfähig:

- 1

Strategische Prioritäten.
Die wenigen Weichenstellungen, auf die es in den nächsten 12 bis 24 Monaten wirklich ankommt – priorisiert und begründet, nicht als Wunschliste.
- 2

Wachstums- und Effizienzpotenziale.
Identifiziert und nach Wirkung und Aufwand bewertet – über Ihre Wertschöpfung, von Vertrieb über Marketing bis hin zum Service.
- 3

Strategische KI-Einordnung.
Eine klare Antwort auf die Frage, wo KI in Ihrem Geschäft echten Hebel schafft und wo sie nur ein teures Add-on wäre.
- 4

Organisatorische Anforderungen durch KI-Integration.
Eine Einschätzung, was der KI-Einsatz für Ihre Marketing- und Vertriebsorganisation bedeutet, welche Rollen, Verantwortlichkeiten und Zusammenarbeitsformen sich verändern.
- 5

Maßnahmenplan.
Ein realistischer Fahrplan für die kommenden Monate, mit klaren Verantwortlichkeiten als Arbeitsgrundlage, mit der Ihr Führungsteam am nächsten Tag beginnen kann.

Unser Unterschied zur klassischen Strategieberatung: Sie erhalten kein Konzept, das anschließend jemand anderes umsetzen muss. P8 verbindet strategische Tiefe mit Umsetzungskompetenz in Marketing, Kommunikation und KI. Wo andere an der Schnittstelle Reibung erzeugen, arbeiten bei uns dieselben Köpfe an beidem.

Und für die Integration von Künstlicher Intelligenz in Ihre Marketing- und Vertriebsabteilung verfügen wir mit dem **AI8 Marketing Excellence** Programm über einen standardisierten Prozess, der hilft, Potenziale zu heben und Fehler zu vermeiden.



Der Tag in sechs Schritten

- Schritt 1

Vorbereitung
Gemeinsam mit Ihrem Team definieren und analysieren wir vorab die relevanten Unterlagen, damit am Tag selbst keine Zeit für Grundlagen verloren geht und wir sofort in die Substanz gehen.
- Schritt 2

Zielsetzung
Wir legen Ziele und Agenda fest und stimmen das Führungsteam ein – mit klarer Erwartungskklärung, damit alle mit demselben Zielbild in den Tag starten.
- Schritt 3

Status quo
Wir bestimmen, wo Sie heute stehen und wie groß die Lücke zu Ihren Zielen ist: strukturiert über SWOT- und Gap-Analyse statt über Bauchgefühl.
- Schritt 4

Schwerpunkte
In moderierten Sessions entwickeln und priorisieren wir die entscheidenden Handlungsfelder mit erprobten Methoden (6-3-5, MoSCoW), die Fokus erzwingen.
- Schritt 5

Strategie-Skizze
Wir verdichten die Ergebnisse zu einem ersten strategischen Zielbild: Wohin soll sich das Unternehmen entwickeln, und welche Stoßrichtungen tragen dorthin?
- Schritt 6

Roadmap
Wir halten die priorisierten Maßnahmen mit Verantwortlichkeiten fest — damit am nächsten Tag klar ist, wer was angeht.

Was ist der Nutzen des P8 Strategy Days?

- Dauer:** Ein Strategietag (8 Stunden), inkl. strukturierter Vor- und Nachbereitung.
Teilnehmer: Geschäftsführung und zentrale Führungskräfte, idealerweise 4 bis 8 Personen.
Ergebnis: Strategisches Zielbild, priorisierte Maßnahmen und Roadmap — dokumentiert.
Investition: ab EUR 8.900 zzgl. USt. — Festpreis, kein offenes Beratungsmandat.

Ergibt der Strategy Day breiteren strategischen Handlungsbedarf, setzt der P8 Strategy Sprint darauf auf — vier abgestimmte Workshops zur vertieften Geschäftsfeldentwicklung.