

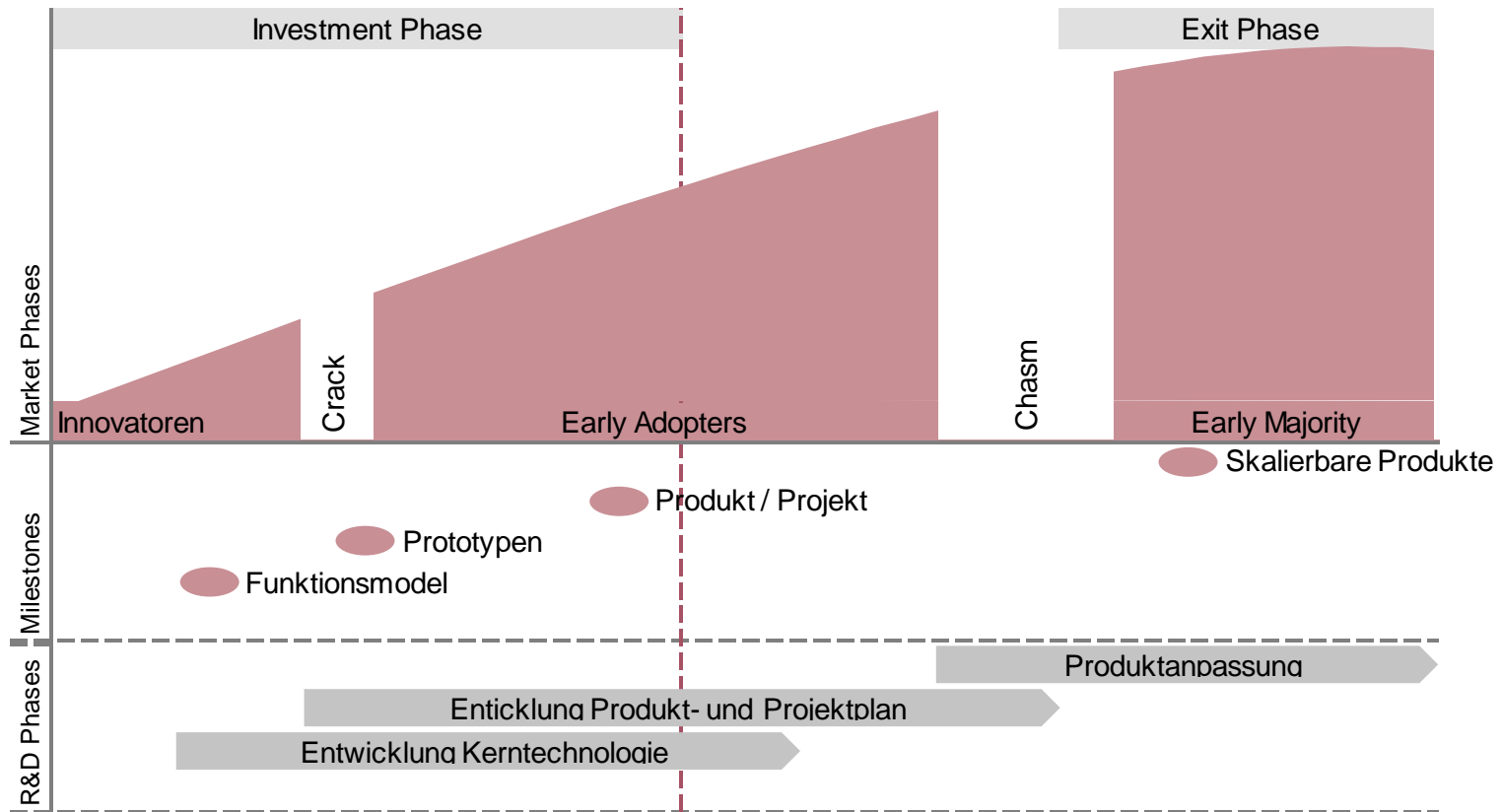
Kommerzialisierung von HighTech Produkten

München, 24. September 2009

Von der Technologie zum Produkt – Problemfelder

- Ignoranz der Kundenwünsche
- Unsystematische und mangelhafte Analyse der Konkurrenten und deren Produkte
- Fehlende Beachtung anderer Branchen und neuer erfolgreicher Technologien
- Unzureichender KnowHow Schutz

Crossing the Chasm



Zielgerichtete Markteinführung – Die 7-W Fragen

- Wer? – Identifikation der Marktteilnehmer
- Was? – Definition des Kaufobjekts
- Wie groß? – Analyse des Marktpotenzials
- Wer? – Wer sind die Kaufakteure
- Warum? – Analyse der Ziele der Kaufakteure
- Wo? – Analyse des “Point of Sale”
- Wie? – Analyse der Marktspielregeln und des Kaufvorgangs

Erfolgsfaktoren

- Sie kennen die Problemlösungskompetenz der Technologie
- Sie sind mit den Eigenschaften der unterschiedlichen Zielmärkte vertraut
- Anpassung der Produktdarstellung und Schlüsselaussage auf die Bedürfnisse des Kunden

- Eindeutige Strategie
- Kundennutzen muss “Lieschen Müller” klar und eindeutig vermittelt werden können
- Lösen Sie sich von der Technologie und erzählen Sie die Story!

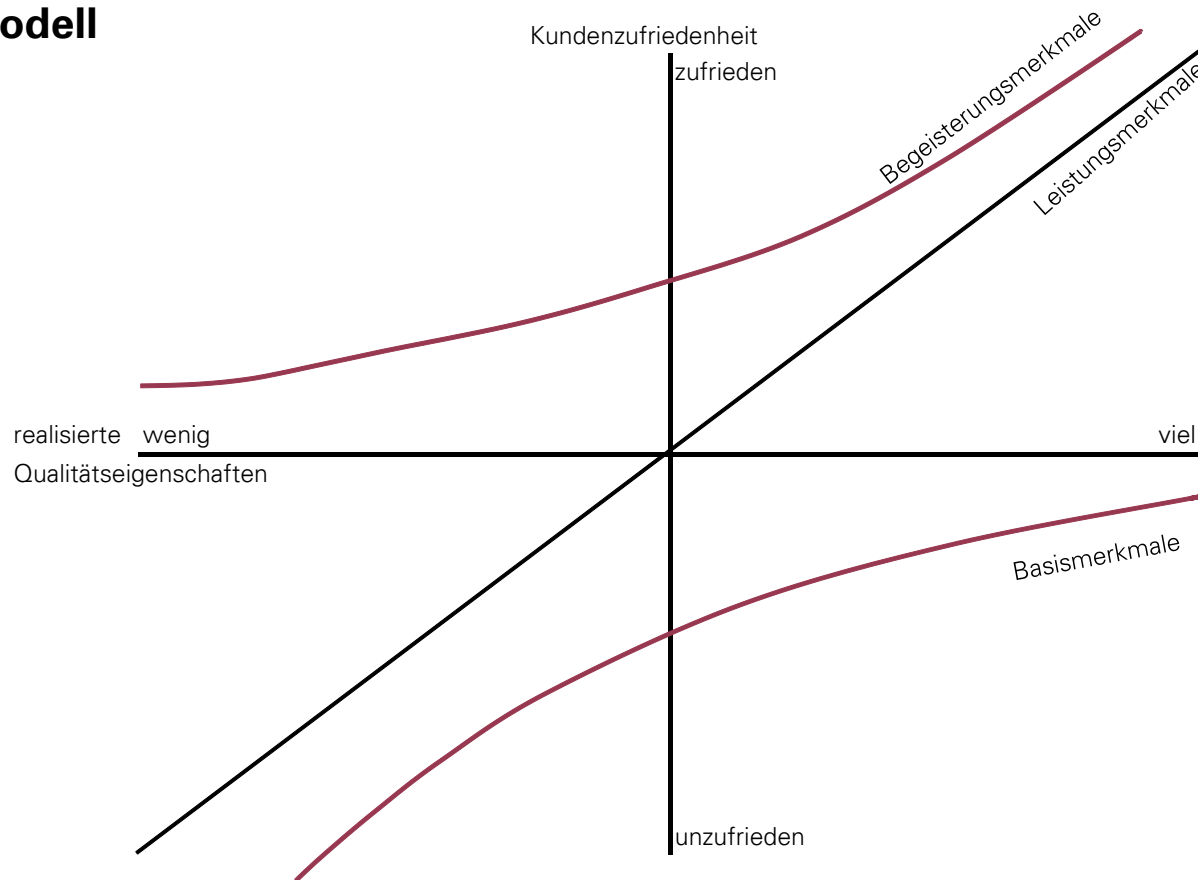
Zielgerichtete Produktentwicklung – Methoden

KANO-Modell

- Modell zur Erfassung von Kundenwünschen und Kundenerwartungen und deren Anwendung und Berücksichtigung bei der Produktentwicklung
- Annahmen
 - Basismerkmale: Merkmale, die für den Kunden grundlegend und selbstverständlich sind und erst bei Nicht-Erfüllung bewusst werden (implizite Erwartung)
 - Leistungsmerkmale: Merkmale, die dem Kunden bewusst sind und deren Erfüllung Unzufriedenheit beseitigen oder Zufriedenheit schaffen kann
 - Begeisterungsmerkmale: Nutzen stiftende Merkmale, mit denen der Kunde nicht rechnet und die einen Mehrwert und ein Alleinstellungsmerkmal gegenüber dem Wettbewerb darstellen.

Zielgerichtete Produktentwicklung – Methoden

KANO-Modell



Triangle Venture Capital Group Management GmbH

Marktstrasse 65
D-68789 St. Leon-Rot
Germany

Tel: +49 700 874 26 453 / +49 6251 800830
Tel: +49 700 874 26 453 / +49 6251 80083-38 (direct)
Fax: +49 700 874 26 329
www.triangle-venture.com