

Business Innovation / Business-Development

Erwarten Sie Umsatzauffälle in Ihren etablierten Geschäftsfeldern?
Sind Sie auf der Suche nach neuen Betätigungsfeldern für Ihre Kernkompetenzen?
Wollen Sie wissen, in welche Richtung Sie Ihre Kernkompetenzen weiterentwickeln müssen, um auch in Zukunft erfolgreich zu sein?

Diese und damit verwandte Themen bearbeiten wir mit dem Business Innovation Prozess.

Der Prozess umfasst vier voneinander unabhängige, aufeinander aufbauende Phasen, die einzeln oder gesamthaft gebucht werden können.

Nachfolgend die Beschreibung der einzelnen Phasen:

I) Innovations-Workshop

Umfang: 2 Tage, Moderation

Teilnehmer: Geschäftsleitung bis Gruppenleiter

Inhalte / Ablauf:

- 1 Kompetenzen-/Produkt-/Know-How-Statusbestimmung:
 - 1.1 Datensammlung
 - 1.2 Bewertung nach Merkmal/Vorteil/Kundennutzen
- 2 Ideen-Findung:
 - 2.1 Welche Produkte fehlen
 - 2.2 Welche können mit wenig Aufwand abgeleitet werden
 - 2.3 Für welche sind die Ressourcen bereits vorhanden
 - 2.4 Bewertung nach Merkmal/Vorteil/Kundennutzen
- 3 Auslese: Vorauswahl treffen - welche werden weiter bearbeitet.

II) Marktrecherche 1

Umfang: 1,5 Tage Recherche pro Thema; 1/2 Tag Präsentation: Ergebnisse alle Themen

Teilnehmer Präsentation: Geschäftsleitung bis Gruppenleiter

Inhalte / Ablauf:

- 1 Recherche pro Vorauswahl-Thema (je 1.5 Tage):
 - 1.1 Was ist schon im Markt
 - 1.2 Wer sind die Anbieter
 - 1.3 Wie wird angeboten und zu welchen Kosten
 - 1.4 Was ist der präsentierte Kundennutzen
 - 1.5 Wo sind wir stärker
- 2 Präsentation (1/2 Tag):
 - 2.1 Zusammenfassung Findings pro Thema
 - 2.2 Bewertung: Merkmal/Vorteil/Kundennutzen
- 3 Entscheidung: welche Themen weiterverfolgen

III) Marktrecherche 2

Umfang: 1,5 Tage pro Thema; 1/2 Tag Präsentation: Ergebnisse für alle Themen
Teilnehmer Präsentation: Geschäftsleitung bis Gruppenleiter

Inhalte / Ablauf:

- 1 Feedback von Ziel-Entscheidern
 - 1.1 Interesse
 - 1.2 Ziel-Kosten
 - 1.3 Verlangte Features
 - 1.4 Projekt-Potenzial, Stückzahlen
- 2 Präsentation:
 - 2.1 Zusammenfassung: Interesse / Potential / Features
 - 2.2 Diskussion
- 3 Entscheidung: welche Themen umsetzen

VI) Projekt-Begleitung

Umfang: 1 Tag pro Projekt pro Monat
Teilnehmer: Projektleiter

Inhalte / Ablauf:

- 1 Monatliche Controlling/Feedback Meetings
 - 1.1 Projektstatus vs. Projektplan
 - 1.2 Focus Ziel-Kundennutzen: % erreicht
 - 1.3 Focus: Ziel-Kosten: % Abweichung
 - 1.4 Feedback – Zielkunden Interesse Veränderungen
- 2 Kommunikation mit Zielkunden/Entscheidern – Updaten Interesse

Weitere Themen (nach Bedarf):

Vorbereitung Marketing-Strategie
Vorbereitung Markteinführung
Vorbereitung Massnahmen

Kosten:

Tagessatz: CHF 1700 / EUR 1200

Zahlung:

I): Vorauszahlung bei Auftragserteilung

II)– III): 50% bei Projektstart, 50% nach Präsentation

VI): monatlich im Voraus

Profil Michael Schrötle:

Siehe: www.schroettle.com/profil/

Kontaktinformation:

Michael Schrötle
Romanshornestr. 117
CH-8280 Kreuzlingen

Internet: www.schroettle.com

Fon: +41 (71) 698 6480

Fax: +41 (71) 698 6481

eMail: michael@schroettle.ch