

Markt- und Kundenorientierung - vom Lead User über die Schwarmintelligenz zur Open Innovation

Nutzen

Innovationen sind sowohl markt- als auch technikgetrieben. Daher konzentriert sich dieses Seminar auf die Anforderungen des Marktes und der Kundensegmente und die Umsetzung in adäquate Produkte und Lösungen. Es wird aufgezeigt, wie die Kunden und Zielgruppen in die Umsetzung von Innovationsleistungen einbezogen werden können und eine enge Verzahnung stattfinden kann, um markt- und kundenorientierte, hochqualitative Innovationsergebnisse zu erzielen.

Inhalt

- Marktdefinition und Marktsegmentierung
- Zielgruppenbestimmung und Zielkundenprofile
- Kundenorientierte Marktanalysen
- Kunden- und Kundenkettenanalysen
- Fokussierung auf Kundennutzen, Mehrwerte und Alleinstellungsmerkmale
- Ausrichtung der Innovationsleistungen auf den Kunden
- Integration der Kunden und Zielkunden in Innovationsprozesse
- Ausgestaltung eines kundenorientierten Produktmanagements
- Kundenorientierte Preisgestaltungsmöglichkeiten
- Zusammenhänge Kundenmanagement, Ertragsplanung und Innovationsmanagement
- SELBSTCHECK: Schätzen Sie Ihre Markt- und Kundenorientierung mit Hilfe von Checklisten selbst ein!

Zielgruppe

Teilnehmer sind alle Fach- und Führungskräfte die einen Bezug zur Innovation haben. Dies ist die Geschäftsführung aber auch die Gesellschafter eines Unternehmens, die verantwortlichen Bereichsleiter aus F+E, Marketing, Vertrieb, Produktion, Beschaffung, HR, Controlling, IT, Business Development und Planung.

Augsburg

10. März 2016
(3068 TISI 16A)

Termindetails

09:00 bis 17:00 Uhr

Preis

EUR 320,-

Trainer

Prof. Dr. Claus Gerberich

Ansprechpartner

Lutz Rückert
Telefon: 0821 3162-453
Fax: 0821 3162-423

lutz.rueckert@schwaben.ihk.de

Standorte und Termine im Überblick

Augsburg, 10. März 2016

Augsburg, 11. Okt. 2016

Link zur Veranstaltung

<https://weiterbildung.ihk-akademie-schwaben.de/details.jsp?id=211128>