

## Die Innovation zur Marktreife führen

### Ihre Aufgabenstellung

Sie haben Ihre technologiebasierte Innovation schon sehr weit entwickelt. Es gibt vorführbare Modelle oder Prototypen, vielleicht haben Sie auch schon erste Erfahrungen mit (potenziellen) Kunden. Die Herausforderung ist nun, das Produkt für die gewählten Märkte zur Marktreife zu bringen. Sie überlegen sich Fragen wie diese:



- „Welche Produkteigenschaften sind für den Markt wie wichtig? Was sind Muss-Kriterien, was sind Soll- oder Kann-Kriterien?“
- „Mit welchen Leistungen oder Funktionen schaffen wir einen Wettbewerbsvorteil für unsere Kunden?“
- „Wie sieht die Gesamtlösung aus, die der Kunde für seine Aufgabenstellung benötigt?“
- „Welche Leistungen und Zusatzprodukte müssen wir mitanbieten, damit das Produkt vom Kunden gekauft wird?“
- „Sollen wir diese Leistungen und Zusatzprodukte selbst entwickeln, zukaufen oder über Partner abwickeln lassen?“
- „Wer könnte so ein geeigneter Partner sein? Wie kommen wir mit ihm ins Geschäft?“
- „Wie regeln wir die Zusammenarbeit?“
- „Wie setzen wir die Prioritäten für die Weiterentwicklung unseres Angebots, sodass wir auch in Zukunft möglichst gute Chancen am Markt haben?“

### Unser Beitrag

Innovendo bietet Unterstützung bei der marktgerechten Ausreifung der Innovation. Dazu wird die Innovation zunächst in den „Technology Adoption Life Cycle“ (nach Chasm Group) eingeordnet, um so das Produktportfolio und die prinzipielle Markteintrittsstrategie gezielter planen zu können. Darauf aufbauend werden mithilfe bereits gewonnener Marktinformationen oder durch Erschließung neuer Quellen



(potenzielle Kunden, Lead-User, ...) detaillierte Anforderungen des Marktes für die gewählten Marktsegmente erarbeitet.

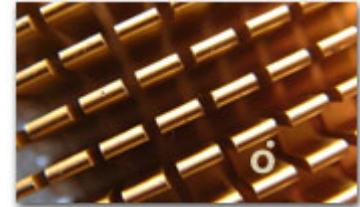
In vielen Fällen ist es zielführend, dem Kunden eine Gesamtlösung („whole product“) anzubieten, die gemeinsam mit Lösungspartnern erstellt wird. Innovendo berät Sie bei der Konzeption von Gesamtlösungen, sodass die eingesetzten Basistechnologien, Produkte, Dienstleistungen etc. optimal zusammenspielen und die Kundenwünsche und -erwartungen erfüllen. Wenn nötig, helfen wir auch bei Identifikation und Ansprache von Lösungspartnern oder auch bei Vertragsverhandlungen mit diesen.

Wir begleiten Sie bei Bedarf auch bei einer begrenzten Produkteinführung bei ausgesuchten Kunden oder auf Testmärkten, sodass Ihr Produkt die Chance erhält, seine Kinderkrankheiten abzulegen. Wir helfen dabei, diesen Prozess für die beteiligten Kunden möglichst positiv zu gestalten und für Ihr Unternehmen ein Höchstmaß an kundenrelevantem Feedback zu erhalten.

Zur langfristigen Produkt-Entwicklungsplanung unterstützt Innovendo Sie auch bei der Ausarbeitung marktorientierter Roadmaps. Gerne setzen wir auch die entsprechenden Prozesse für eine systematisch marktgetriebene Produktentwicklung in Ihrem Unternehmen auf und beraten Sie beim Aufbau adäquater Organisationsformen (z.B. Einführung eines Neu- Produktmanagements).

## Ihr Nutzen

Aus dieser gemeinsamen Arbeit entsteht aus Ihrer Innovation ein marktreifes Produkt, das alle Voraussetzungen für eine erfolgreiche Markteinführung mitbringt.



- Sie erhalten klare Kriterien, welche Produkteigenschaften und Funktionalitäten für den Markterfolg Ihrer Innovation wichtig sind und wie sie damit einen Wettbewerbsvorteil erzielen. Damit kann eine marktgerechte Priorisierung der Entwicklungsvorhaben durchgeführt und eine budgetgerechte Entwicklungsplanung aufgebaut werden.
- Durch die Schaffung einer passenden Gesamtlösung ist es für Ihren Kunden nicht erforderlich, einzelne Lösungsteile selbst „zusammenzustoppeln“. So kann er seinen Aufwand minimieren und sein wahrgenommenes Kaufrisiko reduzieren. Dadurch werden Kaufbarrieren für Ihre Innovation abgebaut.
- Die konsequente Rückführung und Priorisierung von Kundenfeedback in frühen Entwicklungsstadien erlaubt es Ihnen, die Ecken und Kanten Ihres Produktes frühzeitig zu erkennen und damit relativ kostengünstig abzuschleifen. Die Erfolgchancen für die nachfolgende Markteinführung des Produktes steigen dadurch beträchtlich.
- Durch den Aufbau marktorientierter Roadmaps für ihr Produktportfolio können Sie ihre Entwicklungstätigkeit langfristig nachvollziehbar planen. Damit legen Sie die Basis für einen nachhaltigen Erfolg Ihrer Innovation und fördern so auch die Finanzierbarkeit Ihrer Unternehmung.

Mit diesem Schritt haben Sie noch einen wichtigen Grundstein für Ihren Erfolg am Markt gelegt.