

## Der Innovendo-Check<sup>©</sup>

Kreuzen Sie bitte die jeweils zutreffende Antwort an: „nein“, „teilweise“ (tw.) oder „ja“:

Frage	nein	tw.	ja
1. Sie wissen genau, für welche Marktsegmente (Kundengruppen) Ihre Innovation (bzw. Ihr Produkt) nutzbringend ist	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2. Sie kennen die Eintrittsbarrieren in Ihre Zielmärkte	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3. Sie wissen, gegen welche anderen Lösungen Sie in den gewählten Zielsegmenten antreten und kennen deren Stärken und Schwächen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4. Ihr Produkt löst ein wichtiges Kundenproblem oder bietet Ihren Kunden einen klaren Wettbewerbsvorteil	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5. Sie können den Kunden eine komplette Lösung für die gestellte Aufgabe anbieten	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6. Sie wissen, welche Faktoren Ihre Kunden eventuell von einem Kauf Ihres Produktes abhalten könnten	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
7. Sie wissen genau, mit welchen Botschaften Sie Ihre Kunden zum Kauf Ihres Produktes motivieren können	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
8. Sie haben eine klare Vorstellung, wie diese Botschaften zu Ihren (potenziellen) Kunden transportiert werden sollen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
9. Sie wissen genau, über welche Vertriebswege Ihr Produkt die Kunden erreichen soll	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
10. Sie haben geeignete Vertriebswege bereits etabliert	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
11. Sie haben ein dem Kundennutzen angemessenes Preismodell entwickelt, das im Wettbewerb bestehen kann	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
12. Sie haben einen klaren Plan für den Markteintritt Ihres Produktes	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Zählen Sie die angekreuzten Antworten in den drei Spalten			
Multiplizieren sie die Anzahl mit	x0	x1	x2
= Ergebnis pro Spalte	0	....	....
Bilden sie die Summe über die Ergebnisse			

## Auswertung

### 22-24 Punkte

Gratulation, Sie haben die Vermarktung Ihrer technologiebasierten Innovation (Produkte) voll im Griff! Es gibt nur einen Grund, sich mit Innovendo an einen Tisch zu setzen: Wir würden gerne sehen, was wir von Ihnen lernen können.

### 18-21 Punkte

Kompliment, Sie gehören eindeutig zu den Unternehmen, für die markt- und kundenorientiertes Denken kein Fremdwort ist. Sie sind ausgezeichnet unterwegs und haben nur minimalen Beratungsbedarf für die Vermarktung Ihrer Innovation. Sollten Sie trotzdem an einer externen Sicht auf Ihre diesbezüglichen Aktivitäten interessiert sein, freuen wir uns über Ihren Anruf.

### 14-17 Punkte

Sie machen sich eine ganze Menge Gedanken über die Vermarktung Ihrer Innovation. Das eine oder andere Thema scheint allerdings noch wenig Beachtung gefunden zu haben. Sollten Sie dafür Unterstützung benötigen, freuen wir uns auf Ihre Kontaktaufnahme.

### 10-13 Punkte

Marketingaspekte haben in Ihrem Unternehmen zwar einen gewissen Stellenwert, es scheint aber ein durchgängiges Konzept zu fehlen oder das vorhandene Konzept nicht alle relevanten Bereiche abzudecken. Um Ihre Chancen für einen Markterfolg zu steigern, würden wir Ihnen empfehlen, sich mit uns bezüglich einer Beratung in Verbindung zu setzen.

### 0-9 Punkte

Sie haben sich bis jetzt noch wenig Gedanken für eine Erfolg versprechende Vermarktung Ihrer Innovation gemacht. Um Ihre Chancen zu wahren, würden wir Ihnen dringend eine Beratung ans Herz legen. Am besten rufen Sie uns unverzüglich an! Wir freuen uns auf eine spannende Aufgabe!