

„TECHNOLOGIE SUCHT ANWENDUNG – GESCHÄFTS- MÖGLICHKEITEN IN NEUEN MÄRKTEN FINDEN“

Julia Bauer, Fraunhofer und Martin Kamprath, Helmholtz

Du hast eine Technologie entwickelt, aber noch keine klare Vorstellung, welche Kunden das interessieren könnte? Du möchtest evaluieren, welche Einsatzgebiete es für Deine Technologie gibt? Du überlegst, wie du dieses Potenzial nutzen kannst?

In diesem Workshop unterstützen wir mit einer systematischen, wissenschaftlich fundierten Vorgehensweise, Antworten auf die oben genannten Fragen zu finden. Der Workshop richtet sich an Gründer und Gründungsinteressierte aus dem High-Tech-Bereich. Grundlage sollte eine Technologie, ein technologisches Produkt oder eine technologische Komponente sein, für welche die vielversprechendsten Märkte identifizieren werden sollen. Im Workshop wechseln interaktive Elemente und kurze methodische Inputs ab. Am Ende sind die nächsten konkreten Schritte definiert, die nötig sind, um systematisch neue Märkte zu finden und zu evaluieren.

„BEST PRACTICE IN MARKETING UND VERTRIEB - DIE 10 WICHTIGSTEN HERAUSFORDERUNGEN UND LÖSUNGEN FÜR EINE ERFOLGREICHE KUNDENGEWINNUNG“

Günter Meier, Günter Meier Business Development

Neben der Entwicklung innovativer Produkte und Dienstleistungen gehören Marketing und Vertrieb zu den wichtigsten Kernkompetenzen in jungen Unternehmen. In diesem Workshop diskutieren Sie über „Best-Practice-Ansätze“ mit dem Ziel, zügig Vermarktungserfolge zu generieren. Insbesondere bekommen Sie wertvolle Informationen und Tools zu Herausforderungen wie Positionierung, Produkt-/Markt-Matrix, Kundennutzen, Vertriebslogik, Kampagnen- und SalesFunnel-Management, Buying-Center-Analyse, SPIN-Selling u.v.m

„WERTBASIERTES PRICING – RELEVANZ, PROZESS UND ERFOLGSFAKTOREN“

Kaan-Fabian Kekec (Simon-Kucher & Partners GmbH)

Warum ist wertbasiertes Pricing so wichtig? Wie bestimme ich das Preispotential bei der Erarbeitung meines Business Case? Was sind „Best Practices“, die von erfolgreichen Unternehmen angewendet werden? – sind nur einige der Fragestellungen, die im Rahmen der Veranstaltung beantwortet werden. Der Workshop wird abgerundet durch konkrete Fallbeispiele, bei denen Sie ausgewählte Positionierungs- und Pricingmethoden selbst anwenden können.

Simon-Kucher ist die weltweit führende Unternehmensberatung im Bereich Pricing. Herr Kekec wird seine Erfahrungen aus dem Bereich Medizinprodukte einbringen und wertvolle Hinweise zum wertbasierten Pricing in weiteren Branchen geben.

„KUNDENINTERVIEWS & RAPID PROTOTYPING“

Dora Panayotova, wildchild innovations e.V

In diesem erfahrungsbasierten Workshop lernst du deine Ideen für andere (be)greifbar zu machen und die Bedürfnisse deiner Kunden und Nutzern in Tiefe zu verstehen.

Rapid Prototyping bedeutet Action! Es ist eine einfache, schnelle und kostengünstige Methode, Ideen zu gestalten, sie erlebbar zu machen und mit ihnen zu experimentieren.

Im Team mit anderen Workshop-Teilnehmern entwickelst du die Fähigkeit, Probleme schnell zu erkennen und kreativ zu lösen. Während du ‚mit den Händen denkst‘, lernst du Prototyping als Methode zu verwenden, um innerhalb des Teams:

- ein gemeinsames Verständnis von einer relevanten Herausforderung zu schaffen,
- aus abstrakten Ideen konkrete Lösungen zu entwickeln,
- im Team und mit Kunden effektiv zu kommunizieren,
- kokreativ Lösungen zu erarbeiten, sie zu testen und wertvolles Feedback von Nutzern zu erhalten.