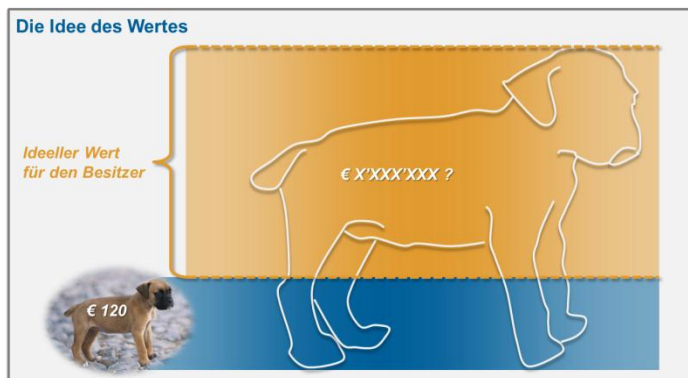
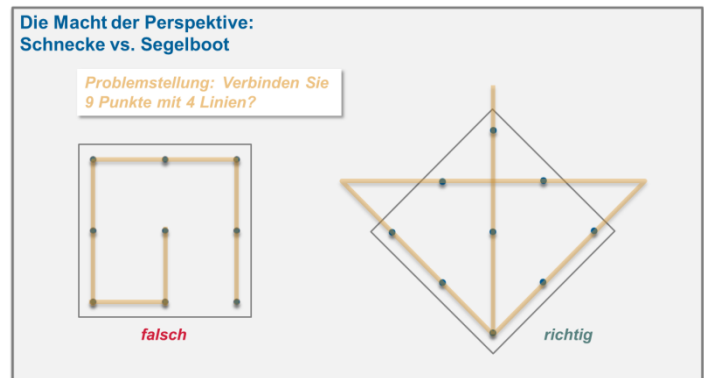




Verhaltener Markt oder Marktverhalten?

Nutzen Sie die richtige Grundlage für Ihre Marktsprache und Produktplatzierung

Global denken und lokal handeln klingt richtig, ist jedoch schwer zu praktizieren. Auch Manager mit internationaler Expertise bewerten das Marktverhalten auf Basis von ihnen bekannten Annahmen. Das Coca-Cola Getränk galt für die Unternehmensführung immer als rezessionssicher jedoch mit der Wirtschaftskrise entwickelte sich der ost-europäische Markt überraschend stark rückläufig. Wer das Experiment mit den 9 Punkten und den 4 Linien gemacht hat, weiss, dass nur wenige die Lösung ausserhalb des gesetzten Rahmens suchen. Eine alternative Sichtweise wird für jedes Team zum Schlüsselerslebnis und es benötigt nur eine Person mit der richtigen Idee, um einer Gruppe den Weg zu zeigen. Überlassen Sie Einschätzungen einigen wenigen, übersehen Sie die erfolgsbestimmenden Zusammenhänge und verpassen wichtige Entwicklungen.

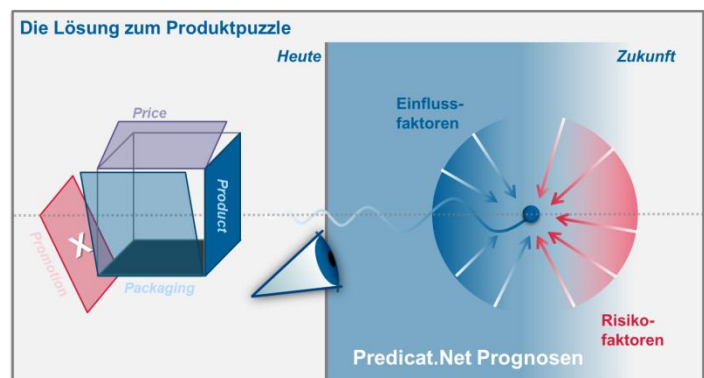


Wert ist relativ, und die richtige Perspektive über den Markt ist der Schlüssel. Erfolgreiche Produkte oder Dienstleistungen haben die Eigenschaft, die Bedürfnisse der Kunden auf einfache und doch effektive Weise zu erfüllen. Für uns ungewöhnlich: Der DVD Player mit Akku verkaufte sich in Entwicklungsländern besser als die höher qualitative westliche Version. Ungewöhnlich? Wie steht es um unser Verständnis über den Wert eines Haustieres? Heute bilden unsere Wertvorstellungen die Grundlage für einen Markt von Produkten und

Dienstleistung von €60 Milliarden, der in anderen Kulturkreisen aber auch hierzulande vor 60 Jahren nicht existierte. Emotionale Werte sind für den fremden Betrachter schwer zu fassen. Globale Trends lassen uns vergessen, dass die jeweiligen Kunden ausgewählte Produkte (z.B. den iPad) grundlegend anders wertschätzen.

Entfesseln Sie Ihr kollektives Wissensnetzwerk.

Es ist gängige Praxis, alternative Perspektiven und ein tieferes Marktverständnis mit externer Expertise und Umfragen zu erreichen – dies ist oft teuer und wenig werthaltig. Sie können das Fachwissen und den freien Intellekt in Ihrem eigenen Hause und Ihrem Unternehmensnetzwerk nutzen um deutlich bessere Erkenntnisse gewinnen. Mit dem richtigen Ansatz erreichen Sie die emotionale Tiefe und gedankliche Breite, um kreativere Ideen und ein präzises Kundenverständnis in die Marktplanung als auch die Produktentwicklung einzubringen. Das **Predicat.Network** stellt Plattform und Methodik, so dass Ihre Wissensträger ein Forum und die richtigen Anreize haben, um Ihre Erwartungen für einen neuen Markt oder ein innovatives Produkt unter wirtschaftlichen Gesichtspunkten zu bewerten. Die Methodik wird bereits von führenden Unternehmen wie Google, Hewlett Packard, EA Games etc. eingesetzt, da sie Aktualität und wissenschaftlich bewiesene Genauigkeit erfolgreich kombiniert. Wir helfen Ihnen, nie da gewesene Einsichten zu Marktprognosen und Faktoren zum nachhaltigem Unternehmenserfolg zu erlangen.



Befriedigen Sie Ihre Neugier. Wir wissen um den Erfolg unseres Ansatzes und möchten diesen gerne mit Ihnen teilen. Welchen konkreten Geschäftsvorfall möchten Sie untersuchen und diskutieren? Rufen Sie uns an unter +49 (89) 2555 730-0 oder schicken Sie eine Email an kontakt@predicat.net

Auf der Suche nach weiteren Informationen?

Besuchen Sie www.predicat.net.