



Expertengespräch (Folge 4)

Die richtige Wachstumsstrategie in der Digitalisierung



WACHSTUMSSTRATEGIE

Notwendige Bestandteile einer Wachstumsstrategie

- ➔ Definition der Zielgruppe präzise, nicht wortreich:
Was zeichnet sie aus? Was unterscheidet sie von anderen?
- ➔ Verständnis für das funktionale und emotionale Bedürfnis
- ➔ Klärung: Welche Rolle will ein Unternehmen im Leben der Zielgruppe einnehmen?

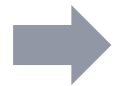
Folge 4

KUNDENZENTRIERUNG

Notwendige Bestandteile einer Kundenzentrierung



Kenntnis der Zielgruppe



Dialog mit der Zielgruppe



Messen des tatsächlichen Verhaltens



Schafft sinnvollen Rahmen für die Produktentwicklung (Was und Wie)



Bietet Inspiration für neue Mehrwerte und Wachstumsimpulse