

Extrapreneurs®		Extrapreneurs®		Extrapreneurs®		
Phase	Werkzeuge	Aufgaben und Fähigkeiten		Sub-Benefit	Benefit	Ziel
<b>Vor-Analyse</b>	Funktionsanalyse  Simple Benefit Mapping	Herausforderungen Handlungsfelder Prioritäten Trends Vision Strategie u Ziele	identifizieren  ableiten transferieren schärfen	Positions- und Handlungsbestimmung	Ausgangspunkt für Innovationen und neue Geschäftsmodelle	<p>Nachhaltiger Unternehmenserfolg (Wachstum &amp; Ergebnis) durch:</p> <p><b>und/oder</b></p> <p>Innovationskraft abgesicherte Märkte Multiplikatoren Kooperationen neue Märkte USPs Mehrwerte</p>
<b>Tiefen-Analyse</b>	Zurück aus der Zukunft  ...	Handlungsfelder Prioritäten Marktmechanismen Fähigkeitsprofile Kundenbedürfnisse Trendberichte	vertiefen schärfen analysieren herausarbeiten verstehen und erarbeiten erstellen	Handlungsoptionen und Prioritäten  Ziele, die am Markt orientiert und bewertet sind  Umsetzungs-vorbereitung		
<b>Konzeption</b>	Business Engineering & New Service Process  Interviews  Testing  ...	Markt Wettbewerb Technologien Zielmärkte und -kunden Nutzen-/Werteversprechen Business Modell Vertriebskanäle und -wege Partner und Multiplikatoren Markteintrittstrategie	analysieren und bewerten aufspüren identifizieren formulieren entwerfen identifizieren identifizieren u. Ansprache ableiten ableiten		Basis für marktorientierte Innovationen und neue Geschäftsmodelle/-felder	
<b>Umsetzung I &amp; II</b>	Betatest  Verhandlungen  Prozess Design  ...	Kooperationen Referenzkunden Geschäftsprozesse Organisation Vertriebskanäle Vertriebsvorbereitung Vertriebsunterstützung	etablieren gewinnen einführen & verankern anpassen auf- und ausbauen erstellen begleiten	Konsequente Umsetzung	Nachhaltiger Geschäftserfolg	

Extrapreneurs®

Extrapreneurs®

Extrapreneurs®

Extrapreneurs®

Extrapreneurs®