

Extrapreneurs®		Extrapreneurs®		Extrapreneurs®		
Phase	Werkzeuge	Aufgaben und Fähigkeiten		Sub-Benefit	Benefit	Ziel
Vor-Analyse	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	Nachhaltiger Unternehmenserfolg (Wachstum & Ergebnis) durch: und/oder Innovationskraft abgesicherte Märkte Multiplikatoren Kooperationen neue Märkte USPs Mehrwerte
Tiefen-Analyse	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		
Konzeption	Business Engineering & New Service Process Interviews Testing ...	Markt Wettbewerb Technologien Zielmärkte und -kunden Nutzen-/Wertversprechen Business Modell Vertriebskanäle und -wege Partner und Multiplikatoren Markteintrittsstrategie	analysieren und bewerten aufschüren identifizieren formulieren entwerfen identifizieren identifizieren u. Ansprache ableiten ableiten	Umsetzungsvorbereitung	Basis für marktorientierte Innovationen und neue Geschäftsmodelle/-felder	
Umsetzung I & II	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	