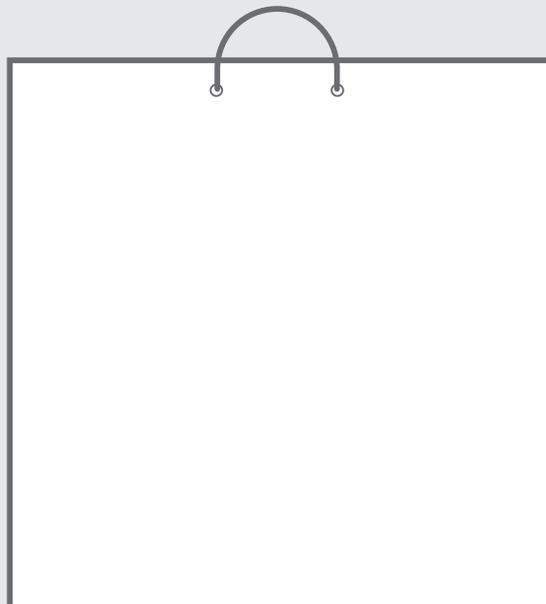


# DER MARKTCHANCEN-NAVIGATOR

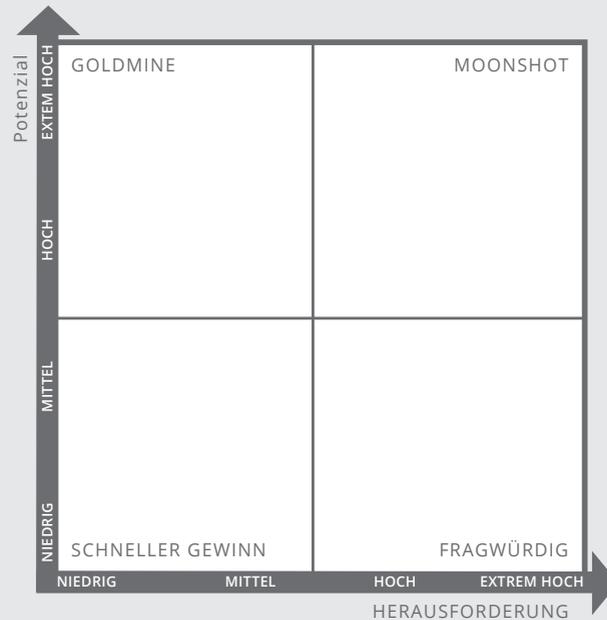
NAME

DATUM



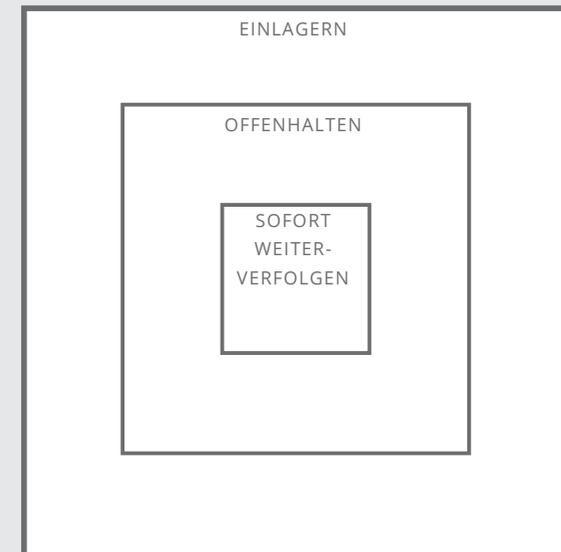
## MARKTCHANCEN-SET

- 1 Verwenden Sie Arbeitsblatt 1, um potenzielle Marktchancen zu identifizieren, und tragen Sie sie in das Set ein.



## ATTRAKTIVITÄTS-MATRIX

- 2 Nutzen Sie Arbeitsblatt 2, um die Attraktivität jeder Marktchance zu bewerten, und tragen Sie sie in die Matrix ein.



## AGILE FOKUSSIERUNGS-ZIELSCHEIBE

- 3 Nutzen Sie Arbeitsblatt 3, um Ihre Agile Fokussierungsstrategie zu gestalten, und zeichnen Sie sie in die Zielscheibe ein.



Marktchance = jede beliebige Kombination von Anwendung + Kunde  
Nutzen Sie Haftnotizzettel, um jede Marktchance darzustellen.





## Arbeitsblatt 2

### BEURTEILEN SIE DIE ATTRAKTIVITÄT DER MARKTCHANCE

NAME

DATUM

Nutzen Sie dieses Arbeitsblatt für jede Marktchance, die Sie beurteilen wollen.



Marktchance

#### POTENZIAL



##### KAUFANREIZ

Unerfülltes Bedürfnis  
Effektive Lösung  
Besser als vorhandene Lösungen



##### MARKTVOLUMEN

Aktuelle Marktgröße  
Erwartetes Wachstum



##### WIRTSCHAFTLICHKEIT

Gewinnspanne (Wert versus Kosten)  
Zahlungsfähigkeit der Kunden  
Kundentreue

#### GESAMTPOTENZIAL



#### HERAUSFORDERUNG



##### UMSETZUNGSHINDERNISSE

Schwierigkeiten bei der Produktentwicklung  
Schwierigkeiten bei Verkauf und Vertrieb  
Finanzierungsherausforderung



##### MARKTEINFÜHRUNGSDAUER

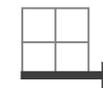
Entwicklungszeit  
Zeit zwischen Produkt- und Marktreife  
Dauer des Verkaufszyklus



##### EXTERNE RISIKEN

Wettbewerbsgefahr  
Abhängigkeit von Dritten  
Akzeptanzhindernisse

#### GESAMTHERAUSFORDERUNG



Nutzen Sie die allgemeinen Bewertungen, um jede Marktchance in die Attraktivitäts-Matrix einzutragen.



This work is licensed under Creative Commons Attribution-NonCommercial-ShareAlike 4.0 International license.



**ARBEITSBLATT 3:  
GESTALTEN SIE IHRE AGILE FOKUSSIERUNGSSTRATEGIE**

NAME \_\_\_\_\_ DATUM \_\_\_\_\_

Bauen Sie rund um Ihre primäre Marktchance ein kluges Portfolio auf, um Ihr Risiko zu verringern und Ihren Wert zu erhöhen.

I Wählen Sie eine primäre Marktchance, auf die Sie den Fokus richten (auf Grundlage der Attraktivitäts-Matrix).



II Wählen Sie weitere attraktive Marktchancen aus Ihrem Set, um mögliche Back-up- und Wachstumsoptionen zu untersuchen.



Bezug zu Ihrer primären Marktchance:

**PRODUKTVERWANDTSCHAFT**

Bis zu welchem Grad verlangen die Produkte die gleiche technologische Kompetenz, die gleichen erforderlichen Ressourcen und notwendigen Netzwerke?



**MARKTVERWANDTSCHAFT**

Bis zu welchem Grad haben die Kunden die gleichen Werte und Vorteile, Vertriebskanäle, Mundpropaganda?



Brauchbar als:

**BACK-UP-OPTION**

Attraktive Marktchancen, die nicht dieselben Hauptrisiken aufweisen wie Ihre primäre Marktchance, um einen Richtungswechsel zu ermöglichen

Back-up

Back-up

Back-up

**WACHSTUMSOPTION**

Attraktive Marktchancen, die Ihrem Geschäft eine zusätzliche Wertschöpfung ermöglichen

Wachstum

Wachstum

Wachstum

III Entwickeln Sie Ihre Agile Fokussierungsstrategie:

- Halten Sie sich mindestens eine Back-up- und eine Wachstumsoption offen.
- Entscheiden Sie, ob irgendeine dieser Optionen es lohnt, sofort weiterverfolgt zu werden.
- Lagern Sie den Rest ein.

Sofort weiterverfolgen

Offenhalten

Einlagern

Sofort weiterverfolgen

Offenhalten

Einlagern

Sofort weiterverfolgen

Offenhalten

Einlagern



Kennzeichnen Sie Ihre Strategie auf der Agilen Fokussierungs-Zielscheibe.



This work is licensed under Creative Commons Attribution-NonCommercial-ShareAlike 4.0 International license.