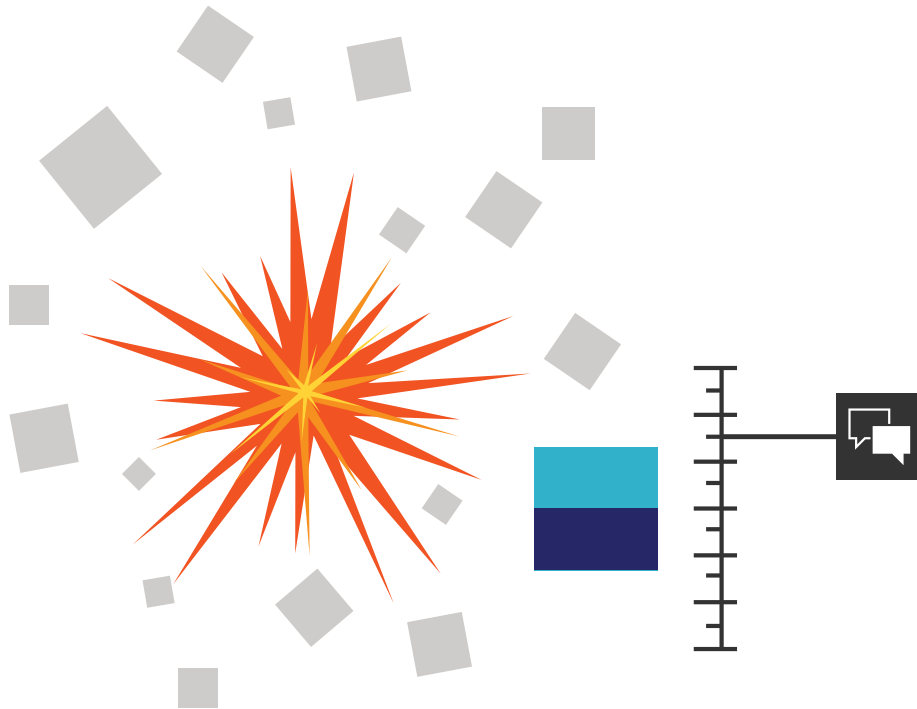


Treiber für eine erfolgreiche Markteinführung



Auf jede Markteinführung eines neuen Produktes folgt das große Zittern. Nach monatelanger oder manchmal sogar jahrelanger Entwicklungsarbeit ist es ein wahrer Albtraum, wenn die Konsumenten nur sehr zurückhaltend reagieren – oder womöglich gar nicht.

Traditionelle Forschung nach der Markteinführung hilft Ihnen zwar zu erklären, warum ein Produkt nicht so gut abschneidet wie erwartet. Aber es dauert, bis alle Informationen vorliegen. Es können Monate vergehen, bis Verkaufszahlen erfasst und Paneldaten analysiert sind und schließlich Maßnahmen definiert werden, um den Markterfolg zu erhöhen. Doch ein misslungenes Produkt hat diese Zeit einfach nicht.

Früher erkennen. Schneller handeln.

Post-launch eValueate löst dieses Problem, indem in den sozialen Netzwerken in nahezu Echtzeit analysiert wird, was die Leute über neue Produkte sagen. Da 40% der Konsumenten online um Rat nach neuen Produkten suchen, ist dies eine ausgiebige Quelle wertvoller und relevanter Meinungen. Die gewonnenen Erkenntnisse können dabei helfen, einen laufenden Produktlaunch zu verfeinern und zu optimieren.

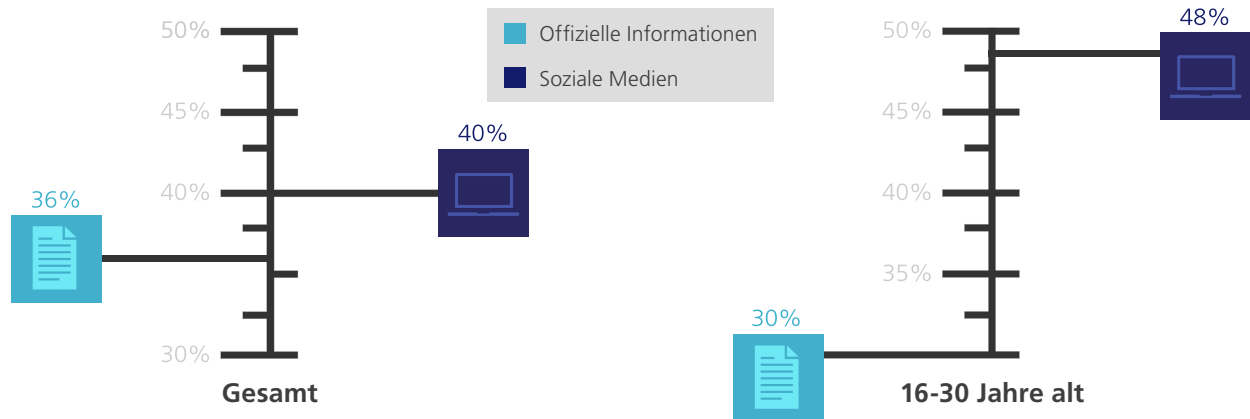
Und je früher Sie über mögliche Erfolgsbarrieren Bescheid wissen, desto besser sind Ihre Chancen auf eine gelungene Umsetzung Ihrer Erfolgsstrategie.

Zukünftigen Erfolg beeinflussen

Post-launch eValueate wendet die Erkenntnisse aus mehr als 30 Jahren Innovationsforschung an, indem der Fokus auf bekannte Erfolgsfaktoren gelegt wird. Dabei werden diejenigen Aspekte und Indikatoren identifiziert, die den zukünftigen Erfolg einer Produkteinführung beeinflussen können.

Post-launch eValueate bietet einen schnellen, klaren Einblick in mögliche Hindernisse und liefert ebenso schnelle Empfehlungen, um den Launch zu optimieren, Produkte zu überarbeiten oder die Marktkommunikation zu verfeinern. So können Sie frühzeitige Erfolge sichern. Und das alles innerhalb von wenigen Wochen nach der Markteinführung eines Produktes.

Suche nach Empfehlungen für neue Produkte



Strukturierter Ansatz. Präzise Handlungsempfehlungen.

In sozialen Netzwerken herrscht eine lebhaftere, oftmals chaotische Dynamik und es erfordert einen strukturierten Ansatz, damit sich daraus ein Sinn in Bezug auf Ihre Produkteinführung gewinnen lässt.

Unser Modell verwendet eine Reihe von analytischen Kennzahlen, um eine konsistente Sichtweise und eine präzise Interpretation von Erfolgstreibern und potenziellen Barrieren zu gewährleisten.

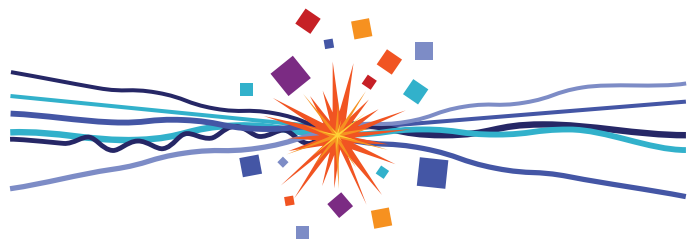
Wir betrachten die Verfügbarkeit und die Bekanntheit, da die Menschen nichts kaufen werden, wovon sie noch nie gehört haben oder was in den Läden nicht verkauft wird. Dann analysieren wir die Neigung zum Erstkauf basierend darauf, was potenzielle Kunden über das Produkt gehört oder gelesen haben. Der Aufbau eines nachhaltigen und langfristigen Erfolgs zusätzlich zu diesem Erstkauf erfordert Wiederholungskäufe. Diese hängen von einer sehr guten Produktleistung ab, welche wir als drittes Kriterium untersuchen. Und schließlich überprüfen wir die Auswirkungen des Launches auf die Reputation der Dachmarke und identifizieren inkrementelle Wachstumseffekte, wodurch Erfolge erzielt werden können, ohne das bereits existierende Markenportfolio zu kannibalisieren.

Nicht nur zuhören – sondern auch lernen!

Post-launch eValuate nutzt Social Media Listening, um Feedback-Möglichkeiten gewinnbringend einzusetzen. Doch das alleine reicht nicht aus, um die wirklichen Probleme zu verstehen. Um Ihnen umsetzbare Erkenntnisse so früh wie möglich zu liefern, filtern wir daher nach relevanten Kommentaren – und zwar sowohl positiven als auch negativen.

Ein präzises Wachstumsmodell

Der einzigartige, schnelle Feedback-Ansatz von **Post-launch eValuate** stellt sicher, dass Sie frühzeitig vor Problemen gewarnt werden. Dadurch reduziert sich die Zeit der Unsicherheit, die üblicherweise zwischen der Markteinführung und der traditionellen Beforschung des Launches liegt. Die schnelle Bereitstellung von Ergebnissen, die zeitnahe Identifikation von Hindernissen bei der Markteinführung, sowie umsetzbare Handlungsempfehlungen für die Verbesserung von Produkt und Kommunikation ermöglichen es Ihnen, Ihre Aktivitäten früher als bislang zu optimieren und Ihren Markterfolg zu erhöhen.



TNS Dynamic Innovation

Unsere Innovationsexperten arbeiten seit über 30 Jahren partnerschaftlich mit Kunden aus aller Welt zusammen. Unsere Mitarbeiter denken flexibel und zukunftsorientiert. Dabei suchen sie stets nach noch besseren Innovationsprozessen und hinterfragen kritisch das traditionelle Branchen-Denken. Sie setzen Maßstäbe – die Bestätigung unserer Kunden und die nachgewiesenen Erfolge unserer marktführenden Tools belegen, dass wir exzellente Innovationslösungen liefern.

Kontakt und weitere Informationen

Dr. Andreas Unterreitmeier
t +49 89 5600 1370
f +49 89 9192 90805
e andreas.unterreitmeier@tns-infratest.com