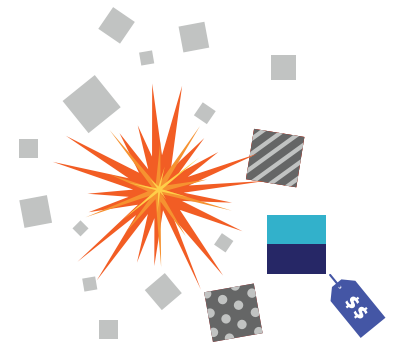


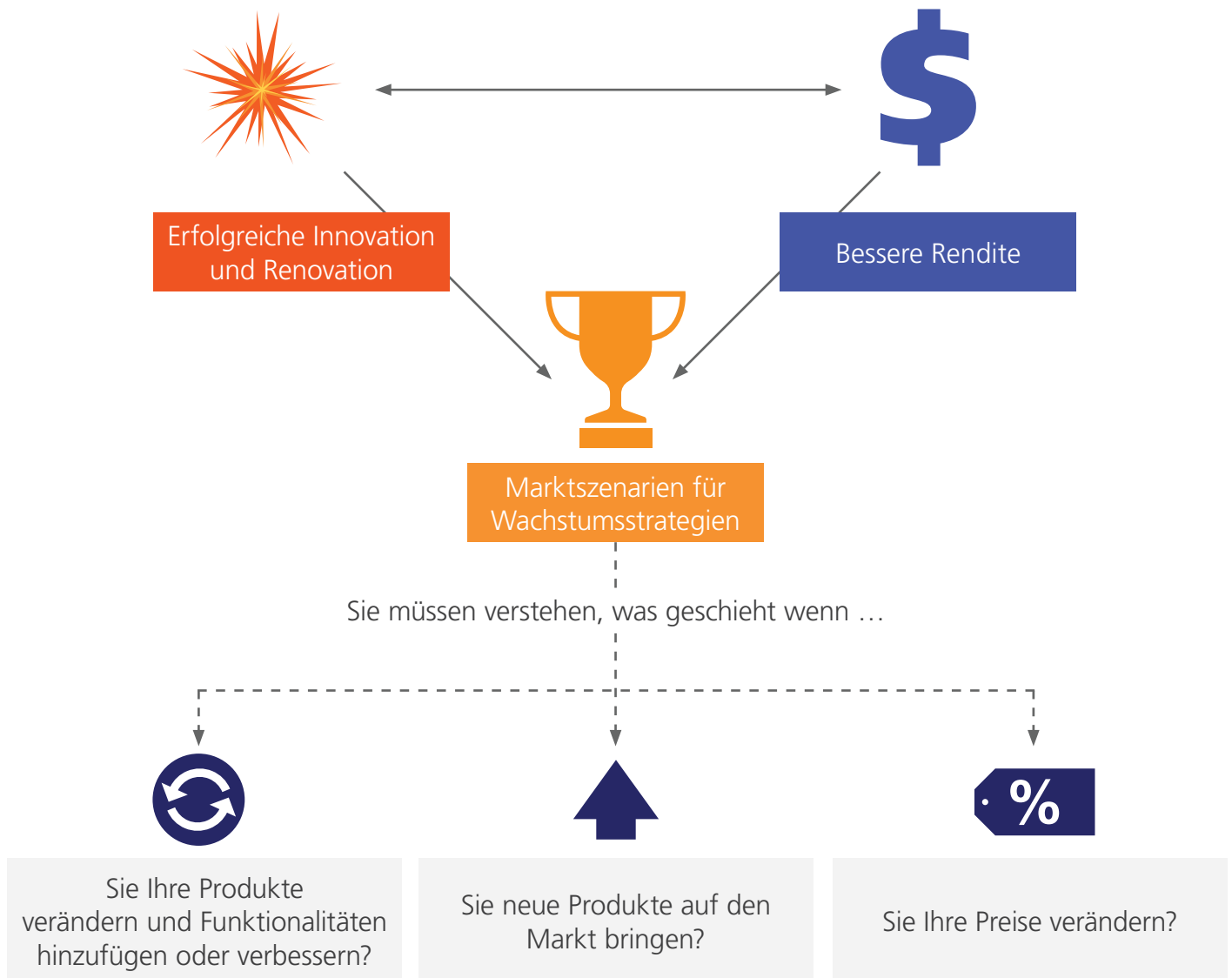
# Marktszenarien für Wachstumsstrategien entwickeln

Inkrementelles Wachstum ist das Lebenselixier von erfolgreichen Unternehmen. Dabei können sich Wachstumchancen sowohl durch neue, als auch durch bestehende Produkte und Dienstleistungen ergeben. Doch Wachstum ist schwieriger zu erreichen als je zuvor, denn die heutigen Märkte sind stark umkämpft und entwickeln sich äußerst dynamisch.

Für erfolgreiche Innovationen von neuen und bestehenden Produkten und Dienstleistungen ist es daher entscheidend, den optimalen Preis und die beste Kombination von Produkteigenschaften zu finden.

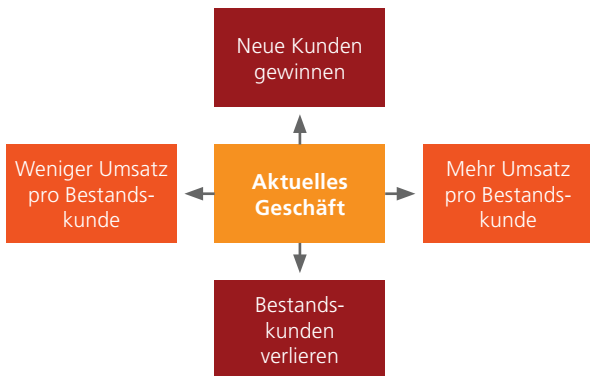


## Die Herausforderung: Die richtige Balance zwischen Preis und Produkteigenschaften als Wachstumstreiber

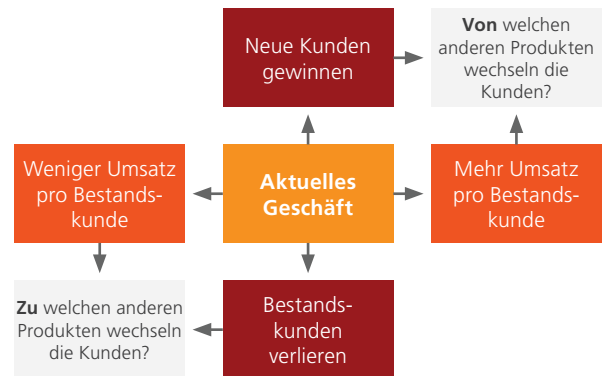


## Wettbewerbsfähigkeit maximieren

Attraktive Produkte und Dienstleistungen reichen nicht aus, um Marktanteile zu gewinnen. Wachstum erfordert Gewinnerprodukte mit Wettbewerbsvorteilen. Sie müssen verstehen, was neue Kunden anspricht – und was Bestandskunden dazu veranlasst, mehr Geld auszugeben.



Um **inkrementelles Wachstum** zu generieren müssen Sie verstehen, wie sich Veränderungen eines Produkts oder einer Dienstleistung auf Ihr Portfolio auswirken. Und Sie müssen den Wettbewerbskontext untersuchen, um Szenarien für **nachhaltiges Wachstum** zu identifizieren.



## Wachstum prognostizieren

Nur wenn man ein genaues Verständnis davon besitzt, was Menschen **wertschätzen** und was sie dazu veranlasst, etwas in einer bestimmten Wettbewerbssituation zu kaufen, kann man diese Kaufentscheidung präzise prognostizieren und beeinflussen.



### Wachstum hängt vom Wahlverhalten der Konsumenten ab

Wachstum ist im Endeffekt eine **aggregierte Kennzahl**, wie Umsatz oder Gewinn.

Doch Wachstum **hängt vom Wahlverhalten individueller Konsumenten ab**. Wie können wir deren zukünftige Entscheidungen vorhersagen?

- Produkt- und Preisänderungen beeinflussen das Kaufverhalten. Die Auswirkungen auf das Verhalten sind entscheidend – nicht die Messung der Attraktivität oder der Wichtigkeit.
- Die Auswirkungen sind immer individuell. Konsumenten reagieren auf Marktveränderungen unterschiedlich. Wir suchen nach der Wechselschwelle eines jeden Entscheidungsträgers.

## Unsere Lösung: ValueManager

**ValueManager** hilft Ihnen, Ihre Produkte und Dienstleistungen zu optimieren und Ihre Preisstrategie auf die Wertwahrnehmungen der Konsumenten auszurichten, indem die Dynamik individueller Entscheidungen in einer Reihe von unterschiedlichen Szenarien modelliert werden.

Um mehr zu erfahren, besuchen Sie uns unter:  
[www.tns-infratest.com/go/ValueManager](http://www.tns-infratest.com/go/ValueManager)

