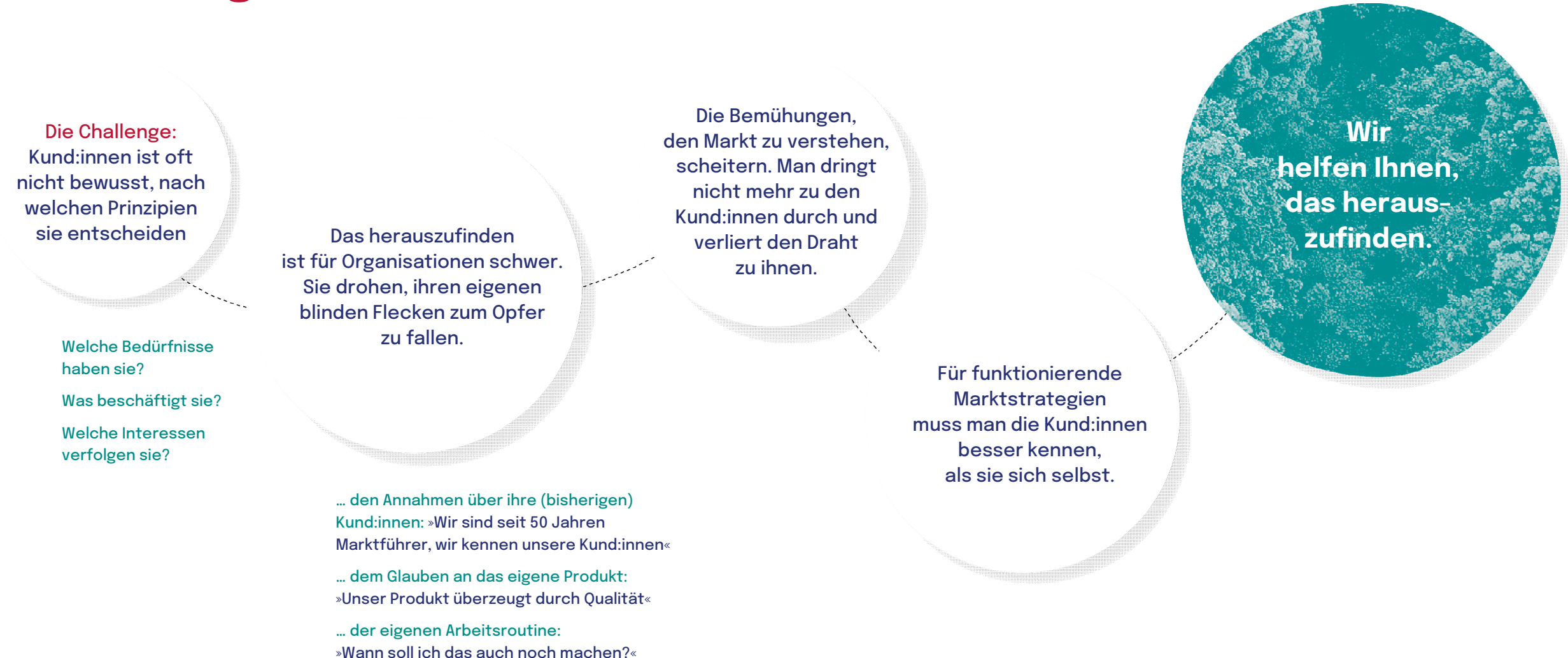


Marktexploration



Metaplan®

Wenn man Märkte verstehen will, muss man wissen, wie die eigenen Kund:innen wirklich ticken.



Wir verstehen Ihre Kund:innen besser als sie sich selbst

Wir schauen auf die Interessen Ihrer Kund:innen und explorieren ihre Bedürfnisse und Wünsche, die oft nicht artikuliert werden.

Wir nehmen die Stakeholder in den Blick, die es für eine erfolgreiche Marktbearbeitung braucht.

Wir identifizieren die Hebel, die Sie zur Marktbearbeitung zur Verfügung haben.

Wir entwickeln mit Ihnen Ansatzpunkte für erfolgreiche Marktstrategien.

Wir hinterfragen die Annahmen, die Ihre Organisation über den Markt getroffen hat.

Wir zeigen bisher unerkannte Barrieren und Marktpotentiale auf.

Die Metaplan Marktexploration

exploring beyond the obvious

Die Logiken und Rationalitäten der internen und externen Marktteilnehmer:innen verstehen – auch jenseits der vermuteten Grenzen

Phase 1
Ihre Binnenlogik verstehen

Phase 2
Bedürfnisse ihrer Kund:innen verstehen

deep dive analysis

Die Annahmen der Organisation und die Bedürfnisse der Kunden:innen zusammenführen

Phase 3
Gespräche analysieren und auswerten

Phase 4
Hypothesen bilden und am Markt validieren

(ggf. Iteration Phase 2-4)

finding and steering the right course

Vordenken, was zu tun ist, um auf die Marktbedürfnisse einzugehen

Phase 5
Strategische Handlungsempfehlungen ableiten

Phase 6
Die eigenen Organisationsstrukturen überprüfen

optional: while sailing the new course ... you are not alone!

Die Veränderung gut begleiten und Marktdynamiken im Blick halten

Phase 7
Die Implementierung unterstützen

Phase 8
Die Veränderung evaluieren

Mögliche Interaktionsformate

Vorgespräche

Interviews

Gruppengespräche

Workshop

Einzelgespräche

Executive Sparring

Fragen, die wir nutzen, um mit Ihnen über Ihre Kund:innen nachzudenken

exploring beyond the obvious

Wie sieht der Markt aus ihrer Perspektive aus?

Welche Annahmen treffen sie über ihre Kund:innen?

Welchen Zwängen unterliegen sie bei der Marktbearbeitung?

Wie ticken Ihre Kund:innen wirklich?

Was beeinflusst ihre (Kauf-)entscheidungen?

Welche gesellschaftlichen Trends gibt es?

Was macht der Wettbewerb?

Welchen Gesetzmäßigkeiten unterliegt der Markt?

deep dive analysis

Inwiefern decken sich die Annahmen der Organisationen mit denen der Kund:innen?

Welche neuen Erkenntnisse bringt die Exploration zutage?

Was sind die nicht artikulierten Interessen und Bedürfnisse der Kund:innen?

Welche Hypothesen (über nicht artikuliert Bedürfnisse) bestätigen sich?

Zu welchen anderen Schlussfolgerungen kann man kommen?

finding and steering the right course

Was lernen wir aus den gewonnenen Insights der Marktanalyse?

Welche Implikationen hat die Analyse für unsere Strategie?

Wie müsste sich die Organisation verändern, um am Markt erfolgreich zu sein?

Was macht es in der jetzigen Organisationsstruktur schwer, neue Marktanforderungen zu bedienen?

Was müssten wir dafür strukturell verändern?

optional: while sailing the new course ... you are not alone!

Wie können wir unsere interne Zusammenarbeit so umstellen, dass wir den Markt bestmöglich bearbeiten können?

Wie bringen wir Führungskräfte und Mitarbeitende in Verantwortung?

Womit gehen wir in einen Roll-Out?

Wo lohnt es sich einen Piloten vorzuschalten?

Womit sind wir am Markt erfolgreich?

Welchen Marktanforderungen werden wir noch nicht gerecht?

Was hat sich durch die Strukturveränderung in der Organisation verbessert?

Wo müssen wir nachsteuern?

Wer wir sind – und was uns ausmacht



Wir sind eine wissenschaftlich fundiert arbeitende Organisations- und Strategieberatung – mit mehr als 50 Berater:innen in neun Ländern weltweit.

Wir verbinden Erfahrungen aus Lehre und Forschung der Organisationssoziologie mit jahrzehntelanger Beratungspraxis in unterschiedlichsten Branchen.

Gemeinsam mit Ihnen finden wir heraus, welche Entscheidungsmuster die für sie relevanten Marktakteure bewegen.

Wir freuen uns auf Sie!



Haben Sie Interesse an
einem ersten Kennenlernen /
Sparring zu Ihren Themen?
Dann sprechen Sie uns an.

www.metaplan.com

Quickborn@metaplan.com

+49 4106 617-0



Metaplan®

Wir freuen uns auf Sie!

Haben Sie Interesse an
einem ersten Kennenlernen /
Sparring zu Ihren Themen?
Dann sprechen Sie uns an.



Dr. Wiebke Gronemeyer
Senior Consultant

WiebkeGronemeyer@metaplan.com
T +49 (4106) 617-0



Nele Pröpper
Senior Consultant

NeleProepper@metaplan.com
T +49 (4106) 617-0