

CUSTOMER CENTRIC DIGITALISATION – UNERFÜLLTE KUNDENBEDÜRFNISSE ALS LEITLINIE FÜR DIGITALES WACHSTUM UND KOMMUNIKATION

Gerald STEINWENDER¹

Inhalt

- Innovationsmanagement ist mehr als F&E
- Digitalisierung beginnt nicht mit der Lösungsidee, sondern mit dem Bedürfnis
- Vier Hebel für profitables digitales Wachstum
 - Definiere einen Markt nach „Job-to-be-Done“
 - Erfasse den „Job“ und die Bedürfnisse der Kunden in Form von „Outcomes“
 - Entdecke „Opportunities“ und verborgene Marktsegmente
 - Definiere eine Markt- und eine Produktstrategie
- Bestehende Geschäftsmodelle anpassen und neue entwickeln
- Beispiele aus der Energiewirtschaft und dem Anlagenbau

¹ Strategyn iip innovation in progress GmbH, Franz-Kollmann-Straße 4, 3300 Amstetten,
Tel.: +43 7472 65510 107, gerald.steinwender@strategyn.at, www.strategyn.at