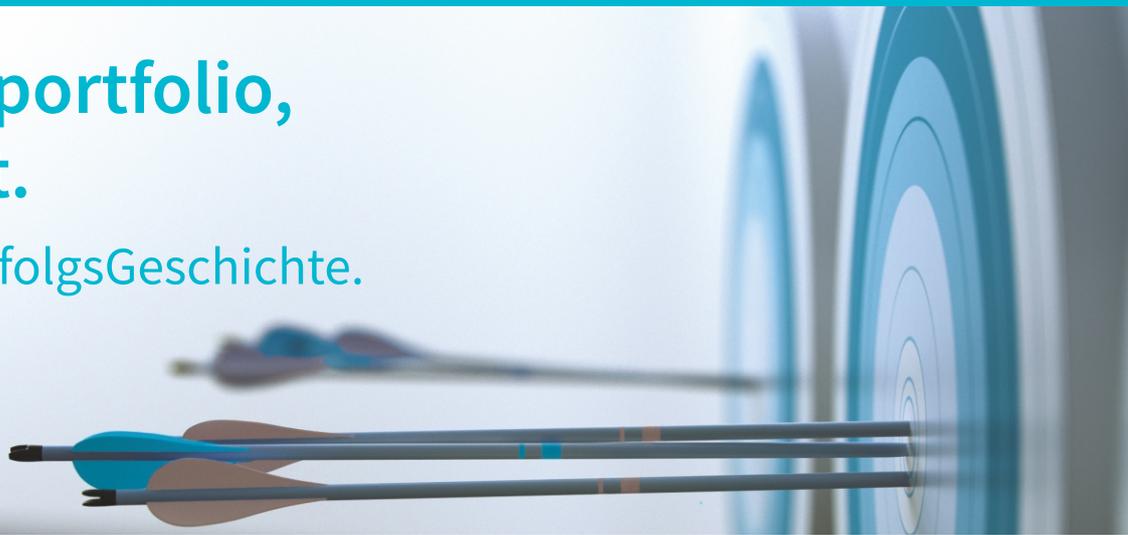


Ein Produktportfolio, das verkauft.

Eine effektweit Erfolgsgeschichte.



TreffSicher - das Projektergebnis

- Bestehende **Produktwelt** vollständig **überarbeitet** und zu einem **konsistenten Produktportfolio** weiterentwickelt.
- Migrationspfade aufgebaut**, um Bestandskunden ohne Nutzeneinbußen in das neue Portfolio überführen zu können.
- Migrationszenarien erstellt** und **wirtschaftlich bewertet**.
- Einführungskampagne vollständig begleitet und **ca. 70% der angeschriebenen Privat- und 50% der Gewerbekunden** in das neue Portfolio migriert.

eingesetzte Fähigkeiten

- Kampagnenmanagement
- Produktentwicklung
- Produktportfolio-Optimierung
- Toolentwicklung
- Wirtschaftlichkeitsanalyse
- Wissenstransfer
- Projektmanagement

ImpulsGebend - die Kundenstimmen

„Produkte haben wir immer nach Bedarf entwickelt. Eine klare Preis-/Leistungsstruktur haben wir nicht.“

„Der Kundenservice bietet immer nur das günstigste Produkt an. Vielleicht auch weil es aktuell das einzige Kriterium ist.“

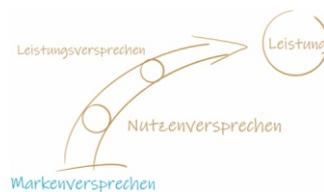
„Viele Produkte müssten auch mal aussortiert werden.“



„Ich kann nicht abschätzen, welche Folgen es für uns hat, wenn wir die Kunden in ein neues Produktportfolio überführen!“

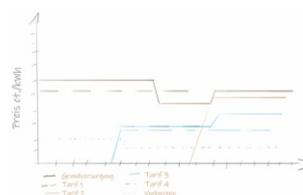
„Ich glaube nicht, dass unsere Kunden verstehen, wie unser Produktportfolio aufgebaut ist - ich verstehe es ja auch nicht!“

ErfolgsTreibend - das Vorgehen



Ableiten von Leistungsanforderungen aus dem Markenversprechen im Rahmen eines means-end-Ansatzes

Überführen der Leistungsanforderungen in Produktbündel in einem Workshop mittels Quality-Function-Deployment



Aussortieren und Migrieren der Altprodukte in ein preis-/leistungsorientiertes Produktportfolio auf Basis einer Szenarioanalyse



www.oeffektweit.de