

*Exklusivangebot für einen
1-Tages-Inhouse-Workshop*

- Buchung bis zum 31.12.2008
- Terminierung für die Durchführung des 1-Tagesworkshops im 1. Quartal 2009 flexibel nach Absprache
- Garantierter Festpreis von 850,- Euro (exkl. eventuell anfallender Spesen)
- Geld-Zurück-Garantie bei Nichterfüllung der Erwartungen
- Qualitätssicherung durch unternehmensfokussierte Vorbereitung und ergebnisspezifische Nachbereitung

Sichern Sie sich Ihren Wunschtermin, indem Sie schnell buchen!

Rufen Sie uns an

0721 – 94 534 94

oder schicken Sie uns ein Fax

0721 – 94 534 95

oder kontaktieren Sie uns per Email:

info@argosconsult.de

Wir setzen uns umgehend mit Ihnen in Verbindung!

Kontaktinformation

ArgosConsult
Diplomkaufmann
Dr. Thomas Wille

Donaulandstraße 3B
76228 Karlsruhe

Wertsteigerung
2009

*Die Roadmap in
die Zukunft*



Investieren Sie einen Tag in die Zukunft Ihrer Marktangebote!

Der Markterfolg eines Unternehmens wird durch den Wert seiner Marktangebote bestimmt.

Bei Ihnen vor Ort und gemeinsam mit Ihren Entscheidungsträgern bestimmen wir den Wert Ihrer Angebote und vergleichen sie mit denen Ihrer Mitbewerber.

Anschließend entwickeln wir Ansatzpunkte für ergänzende bzw. neue Wertsteigerungsmöglichkeiten.

Kaum zu glauben, dennoch wahr: Das alles ist an einem einzigen Tag zu schaffen und wird sich auf Ihre konkrete Unternehmenssituation konzentrieren.

Das glauben Sie nicht? Probieren Sie es aus!

Das Angebot ist für Sie ohne Risiko, denn Sie erhalten Ihr Geld zurück, falls der Workshop nicht den erhofften Nutzen für Ihr Unternehmen erbracht haben sollte.

Buchen Sie bis zum 31.12.2008 zu einem Festpreis von 850,- Euro (zuzügl. eventuell anfallender Spesen) und terminieren Sie Ihren Workshop für das erste Quartal 2009.

Und so läuft der Tag konkret ab:

In **Teil 1** des Workshops werden Instrumente zur Bewertung der eigenen Marktangebote vorgestellt und angewendet. Diese Wertbestimmung bildet die Basis für eine zielgruppenorientierte Marktpositionierung der eigenen Produkte. Zusätzlich wird geprüft, in welchem Maße das Angebot Wertbedeutsame und Dauerhafte Unterscheidungsmerkmale (WEBDUM) enthält, die für die Wettbewerbsfähigkeit entscheidend sind.

Teil 2 liefert konkrete Ideen für zusätzliche oder neue Marktangebote. Die Ergebnisse des ersten Teiles nutzend werden hier innovative Möglichkeiten für eine Wertsteigerung gefunden. Diese Ideen sind WEBDUM-fähig, weil sie gleichzeitig den Nutzen für den Anwender erhöhen und die eigene Wettbewerbsfähigkeit verbessern.



Zeitplanung und Inhalte:

Teil 1: 8:30 - 12:30 Uhr

Was sind unsere Produkte heute wert?

- Erarbeitung einer Attributetabelle
- WEBDUM-fähige Attribute
- Wettbewerbsvergleich

Teil 2: 13:30 - 17:30 Uhr

Welch Produkte brauchen wir morgen?

- Zielbestimmung der Wertsteigerung
- WEBDUM-Synthese

Qualitätssicherung

Vorbereitung:

- Informationsaustausch via Telefon / Internet

Nachbereitung:

- Praxisrelevante Ergebnisdokumentation