

Individual Research

Klärung des Marktpotenzials für ein innovatives Outsourcing-Angebot für Kleinunternehmen

Herausforderung

Nach Jahrzehnten beeindruckenden Wachstums stehen die europäische Telekommunikationsindustrie unter zunehmendem Druck durch gesättigte Märkte, revolutionäre Technologien und alternative Anbieter sowie immer strengere Regulierungen. Mit einem innovativen Outsourcing-Angebot will sich Sunrise den KMU Markt erschliessen. Für Sunrise stellte sich die Frage, ob Kleinunternehmen interessiert sind, die Vorteile dieses Angebots zu nutzen und welches die Kernargumente für die Positionierung des Angebots sind.

Ziele

Sunrise beauftragte sieber&partners mit einer individuellen Analyse des Marktpotentials und den Positionierungsmöglichkeiten des Angebots:

- Marktpotential: Überprüfung der Annahmen von Sunrise, welche Vorteile des Outsourcing-Angebots interessieren.
- Positionierung des Angebots: Ermittlung der Botschaften, die die KMU in ihrer aktuellen Situation am besten abholen.

Vorgehen

Das gesamte Projekt wurde innerhalb eines Monats realisiert, um Sunrise die Konzeption und Realisierung des Launchs zu ermöglichen. Um die Bedürfnisse zu erheben, wurde ein exploratives Verfahren gewählt, in dem 20 Interviews mit potentiellen Kunden geführt wurden. Das Vorgehen umfasste folgende Schritte:

- Interviewleitfaden definieren: In Zusammenarbeit mit den Produkt- und Marketingverantwortlichen wurde ein Leitfaden für die Gespräche entwickelt. Bestehende Hypothesen von Sunrise zum Kundenverhalten wurden eingearbeitet.
- Interviewpartner auswählen: Die Kontaktdaten der potentiellen Gesprächspartner wurden von einem Adresslieferanten eingekauft, um die definierten Kriterien Unternehmensgrösse und Branche berücksichtigen zu können.
- Interviews führen: sieber&partners hat mit Geschäftsführern von Schweizer KMU telefonische Interviews zu ihrer aktuellen ICT-Infrastruktur und zu ihren Herausforderungen und Bedürfnissen geführt.

- Ergebnisse aggregieren: Die Ergebnisse der Gespräche wurde einerseits zusammengefasst für die Einschätzung des Marktpotenzials und andererseits durchsucht nach Argumenten für oder gegen das neue Angebot.
- Wissen transferieren: Die Ergebnisse wurden im Rahmen von zwei Workshops den Verantwortlichen vorgestellt und diskutiert sowie die Konsequenzen erarbeitet.

Resultat und Nutzen

Resultat

Die Produkt- und Marketingverantwortlichen erhielten eine Präsentation mit dem Marktpotential und Empfehlungen zum Wertversprechen sowie zur kommunikativen Botschaft.

Nutzen

Mit den exklusiven Erkenntnissen erzielte Sunrise ein vertieftes Verständnis ihrer potentiellen Kunden und konnte so

- die zukünftigen Einnahmen abschätzen,
- das Wertversprechen auf die Zielgruppe ausrichten,
- und ansprechende Botschaften kreieren.

Ihr Weg zum Erfolg

Norman Briner, Leiter Geschäftsfeld Market Intelligence, erwartet Ihre Anfrage und präsentiert Ihnen mit Freude den Wert dieser Leistung für Sie.



Norman Briner

Leiter Market Intelligence

E-Mail: nb@pascal-sieber.ch

Phone: 031 382 00 24

Mobil: 078 720 01 47

www.sieberpartners.ch

