



BRANCHEN

Unterstützung der B-to-B-Geschäftsentwicklung durch erfolgserprobte Marktforschungsansätze

INNOFACT Geschäftsbereich B-to-B



Der Wandel des B-to-B-Geschäfts im Rahmen der fortschreitenden Digitalisierung oder durch neue Märkte, Anwendungen und Zielgruppen stellt B-to-B-Anbieter vor große Herausforderungen.

Als eines der führenden Marktforschungsinstitute in Deutschland verfügt **INNOFACT** über langjährige Expertise mit Projekten für B-to-B Anbieter. **INNOFACT** erforscht und analysiert Märkte und zeigt Stärken, Schwächen, Chancen und Risiken der Auftraggeber sowie der Hauptwettbewerber auf.

Auftraggeber aus den unterschiedlichsten B-to-B Branchen nutzen die Zusammenarbeit mit **INNOFACT**, um ihre Bekanntheit und ihr Image zu überprüfen, die Wünsche ihrer Kunden zu erforschen, neue Märkte zu bewerten oder Käufer von ihren Angeboten und Leistungen zu überzeugen.

BRANCHEN
B-to-B

B2

DAS MARKTVORSPRUNGSINSTITUT.

INNOFACT  AG

Kritische Erfolgsfaktoren – unsere Erfahrung:

Entscheidend ist ein tiefgehendes Verständnis der Markt- und Wettbewerbsbedingungen in (neuen) Märkten, Branchen oder Segmenten, um daraus fundiert die Chancen für eigene Produkt- und Serviceangebote ableiten zu können.

Das sind die Quellen und Erhebungstools

- Desk Research**
 Datenbanken, Expertengespräche, journalistische Recherche, Fachzeitschriften, Unternehmensinformationen, Finanzdaten, Marktstudien
- Primärdaten und Befragungen**
 Persönliche oder telefonische Interviews mit Wettbewerbern, Kunden und potenziellen Kunden, national oder international
- Branchendienste und Verbände**
 Telefonische Interviews mit Verbandsvertretern, anderen Branchenvertretern und Journalisten
- Datenbanken**
 Nutzung von Wirtschafts- und Studiendatenbanken
- Expertenbefragung**
 Verbände, Branchenvertreter, Journalisten, Befragungen auf Messen und Kongressen.

Das sind die Pakete

Zahlreiche Auftraggeber aus dem Bereich B-to-B und Investitionsgüter vertrauen seit Jahren auf die bewährten **INNOFACT Leistungen**. **INNOFACT** erstellt auf Basis der gewünschten Fragestellungen ein Studiendesign nach Maß und liefert zeitnah belastbare Ergebnisse und handlungsrelevante Erkenntnisse. Dabei kommt es darauf an, Impulse des Marktes und relevanter Zielgruppen zu verstehen und in den Innovations- und Vermarktungsprozess Ihres Unternehmens zu integrieren. Unser Ansatz beinhaltet die folgenden Leistungsbestandteile, die – auch einzeln – zielgenau für Ihre aktuellen Fragestellungen eingesetzt werden können:

1. Marktsegmentanalyse

- Basisanalyse
- Marktanalyse
- Wettbewerbsanalyse
- Zielkundenanalyse
- Strategische Bewertung

2. Technologie- und Innovationsmarktforschung

- Erkenntnisse zu Innovationspotenzialen national und international
- Unterstützung in jeder Phase des Innovationsprozesses
- Evaluierung von Produkt- und Serviceideen via Ideenscreener
- Konzepttests
- Preisfindung und -optimierung

3. Neutrale Marktbefragung

- Zur Vorbereitung von markteintrittsentscheidungen und -strategien in Europa und weltweit
- Evaluierung verschiedener Aspekte der Kategorien Produkt- und Servicequalität, Dienstleistungen durch Kunden im Wettbewerbsvergleich

4. Kundenbefragungen

- Kundenzufriedenheit, -bindung und -potenzial
- Markenstärke,- image und -performance
- Zielgruppen-, Segment- und Kundenwertanalysen

5. Unterstützung bei ISO-Zertifizierung

- Evaluierung ISO-relevanter Kriterien wie Kundenorientierung, Einbeziehung von Mitarbeitern sowie beim kontinuierlichen Verbesserungsprozess

So funktioniert es – am Beispiel der Marktsegmentanalyse

Um Ihnen einen Eindruck über den zu erwartenden Nutzen für Ihr Unternehmen zu geben, finden Sie unsere Vorgehensweise anhand des Beispiels der **Marktsegmentanalyse**:

Die Marktsegmentanalyse von **INNOFACT** eignet sich besonders gut zur Unterstützung der Wachstums- und Diversifizierungsstrategie Ihres Unternehmens. So lassen sich etwa neue Zielbranchen zunächst analysieren, um auf Basis der Analyse dann jeweils die Entscheidung über einen möglichen Markteintritt und die konkrete Umsetzung dieses Markteintritts treffen zu können. Der Ansatz von **INNOFACT** beinhaltet standardmäßig folgende Module zur Durchführung der Marktsegmentanalyse, die aber einzeln gebucht werden können:

- **Modul „Basisanalyse“:**
Definition und Abgrenzung der Fokusbranche, die Sie adressieren. Preis: 3.800 - 5.300 €*
- **Modul „Marktanalyse“:**
Ermittlung des aktuellen Markt-/Bedarfsvolumens. Preis: 5.000 - 6.500 €*
- **Modul „Wettbewerbsanalyse“:**
Identifizierung und Charakterisierung der direkten und indirekten Wettbewerber mit ihrer Positionierung und wesentlichen Kompetenzen. Preis: 4.500 - 6.000 €*
- **Modul „Zielkundenanalyse“:**
Identifizierung der TOP-Zielkunden der Fokusbranche mit Bedarf an Ihren Produkten. Preis: 1.500 - 2.500 €*
- **Modul „Strategische Bewertung“:**
Übergreifende Bestimmung der Branchenattraktivität (z.B. über die 5-Kräfte-Branchenstrukturanalyse nach Porter). Preis: 2.000 - 2.500 €*

Methoden der INNOFACT Marktsegmentanalyse

Zur Beschaffung der Informationen werden folgende Methoden eingeplant:

- **Markt- und Datenbankrecherchen aller Art**
(i.d.R. online-/webbasiert)
- **Experteninterviews mit Marktteilnehmern**
Die in der Regel 4-8 Einzelinterviews werden telefonisch oder persönlich durchgeführt. Nicht in dieser Phase der Marktsegmentanalyse enthalten sind in der Regel eigene Befragungen mit quantitativem Charakter, d.h. klassische fragebogengestützte Interviews mit größeren Stichproben

Bei Interesse an der Marktsegmentanalyse oder an den nachfolgend kurz dargestellten Paketen fragen Sie uns gerne für Details an:



Über die INNOFACT AG

Die 2001 gegründete **INNOFACT AG** ist ein Full Service-Marktforschungsinstitut und einer der Markt- und Qualitätsführer für Online-Befragungen in Deutschland. **INNOFACT** hat direkten Zugriff auf über eine halbe Million Panelisten.

Die Unternehmenszentrale ist im Düsseldorfer Medienhafen, Niederlassungen gibt es in Zürich, Lengerich (IT-Zentrum) und Berlin.

Tiefgehende Insights über spezielle Zielgruppen sind Bestandteil unserer maßgeschneiderten Forschungslösungen. **INNOFACT** hat zudem langjährige Erfahrungen im Bereich der B-to-B Marktforschung und konnte die verschiedenen Leistungsbestandteile erfolgreich bei verschiedenen Unternehmen umsetzen.

INNOFACT ist Mitglied bei ESOMAR, BVM und DGOF.

Ihr Ansprechpartner: Hans-Jochen Brückner



Hans-Jochen Brückner
Unit Director **INNOFACT**

Hans-Jochen Brückner ist Bereichsleiter B-to-B, Energie und Mobilität bei **INNOFACT**. Er hat über 20 Jahre Erfahrung in Leitungsfunktionen der betrieblichen Marktforschung von B-to-B Unternehmen wie Vaillant (Kunden: Fachhandwerksbetriebe, Architekten, Wohnungsbau- und Gewerbeunternehmen) oder Ruhrgas (Kunden: Stadtwerke, überregionale Energieversorger und Industriekunden).

INNOFACT AG

Neuer Zollhof 3
D-40221 Düsseldorf

T +49 211 86 20 29 219
h.brueckner@innofact.com
www.innofact.com