

# Von der Vision zum Kundennutzen



product management profi  
dr. rainer pausch

## Positionierung und Alleinstellungsmerkmale als Schlüssel zum Unternehmenserfolg

© 2005 by  
Product Management Profi  
Dr. Rainer Pausch

[www.pmpdrp.de](http://www.pmpdrp.de)  
Tel.: 0911-7670644  
Fax.: 0911-7670645  
Mobil: 0171-2669944  
E-Mail: [drp@pmpdrp.de](mailto:drp@pmpdrp.de)

# Elevator Pitch



Entdecken Sie Ihr Quallen-Gen!

- Mein Name ist Dr. Rainer Pausch
- Ich möchte meinen Kunden helfen, durch kundenorientiertes Denken erfolgreicher zu sein.
- Unter dem Slogan „Entdecken Sie Ihr Quallen Gen“ biete ich Beratung und Umsetzung in den Bereichen Produkt-Management, Marketing und Business Planung an.
- Meine Kunden sind mittelständische High-Tech-Unternehmen vorwiegend aus den Branchen IT und Medizintechnik,
- die sich (aufgrund ihrer Größe) keine eigene Abteilung für Produktmanagement leisten können oder wollen, jedoch professionell neue Produkte und Dienstleistungen planen, entwickeln und am Markt positionieren möchten.
- Anders als meine Wettbewerber greife ich auf einen breiten praktischen Erfahrungsschatz zurück und bin bestrebt, bei meinen Kunden das Know-How aufzubauen, das Ihnen ermöglicht, die Beratungsergebnisse nicht nur zu nutzen, sondern diese zur Grundlage der eigenen Arbeit zu machen. Zudem bringe ich als Querdenker unkonventionelle Ansätze und Ideen ein.
- Für die forcont GmbH, die rogator software ag oder die pbs Software GmbH konnte ich z. B. erfolgreiche Projekte durchführen.

© 2005 by  
Product Management Profi  
Dr. Rainer Pausch

www.pmpdrp.de  
Tel.: 0911-7670644  
Fax.: 0911-7670645  
Mobil: 0171-2669944  
E-Mail: drp@pmpdrp.de

# Worum geht es?



Entdecken Sie Ihr Quallen-Gen!



© 2005 by  
Product Management Profi  
Dr. Rainer Pausch

www.pmpdrp.de  
Tel.: 0911-7670644  
Fax.: 0911-7670645  
Mobil: 0171-2669944  
E-Mail: drp@pmpdrp.de

# Wie schaffen Sie das?



Entdecken Sie Ihr Quallen-Gen!

- Mehr fakturierbare Stunden
- Höhere Stundensätze
- Intelligente Honoraransätze

© 2005 by  
Product Management Profi  
Dr. Rainer Pausch

[www.pmpdrp.de](http://www.pmpdrp.de)  
Tel.: 0911-7670644  
Fax.: 0911-7670645  
Mobil: 0171-2669944  
E-Mail: [drp@pmpdrp.de](mailto:drp@pmpdrp.de)

# Aber wie kommen Sie dahin?



Entdecken Sie Ihr Quallen-Gen!



111

© 2005 by  
Product Management Profi  
Dr. Rainer Pausch

www.pmpdrp.de  
Tel.: 0911-7670644  
Fax.: 0911-7670645  
Mobil: 0171-2669944  
E-Mail: drp@pmpdrp.de

# Sondern so!



Entdecken Sie Ihr Quallen-Gen!

Für Ihre Kunden muss sichtbar sein

- Ihre Kompetenz
- Ihre **erwiesener** Nutzen für den Kunden

Was folgt daraus

- Sie sind in einer starken Verhandlungsposition
- Sie kommen schneller an Projekte
- Sie schließen die Preisverhandlungen schneller ab
- Sie können höhere Honorare durchsetzen
- Sie können vom Stundensatz wegkommen zu anderen Honorarformen
  - Erfolgsabhängig
  - Zufriedenheitsgarantie

© 2005 by  
Product Management Profi  
Dr. Rainer Pausch

www.pmpdrp.de  
Tel.: 0911-7670644  
Fax.: 0911-7670645  
Mobil: 0171-2669944  
E-Mail: drp@pmpdrp.de

# Erfolgreich verhandeln!



Entdecken Sie Ihr Quallen-Gen!

- Definieren Sie Ihre Ziele und Grenzen.
- Signalisieren Sie Macht und Kompetenz über ein formelles, aber der Branche angemessenes Outfit.
- Stellen Sie präzise Forderungen, aber werden Sie nicht aggressiv.
- Erklären Sie den Kundennutzen mit durchdachten Aspekten.
- Streichen Sie heraus, welche ganz speziellen Vorteile **gerade Sie** dem Auftraggeber bringen.
- **Sichern Sie sich eine starke Machtposition, indem Sie sich die Optionen offen halten.**

**All das geht nur, wenn Sie Ihre Ziele und Ihren Wert für den Kunden kennen!**



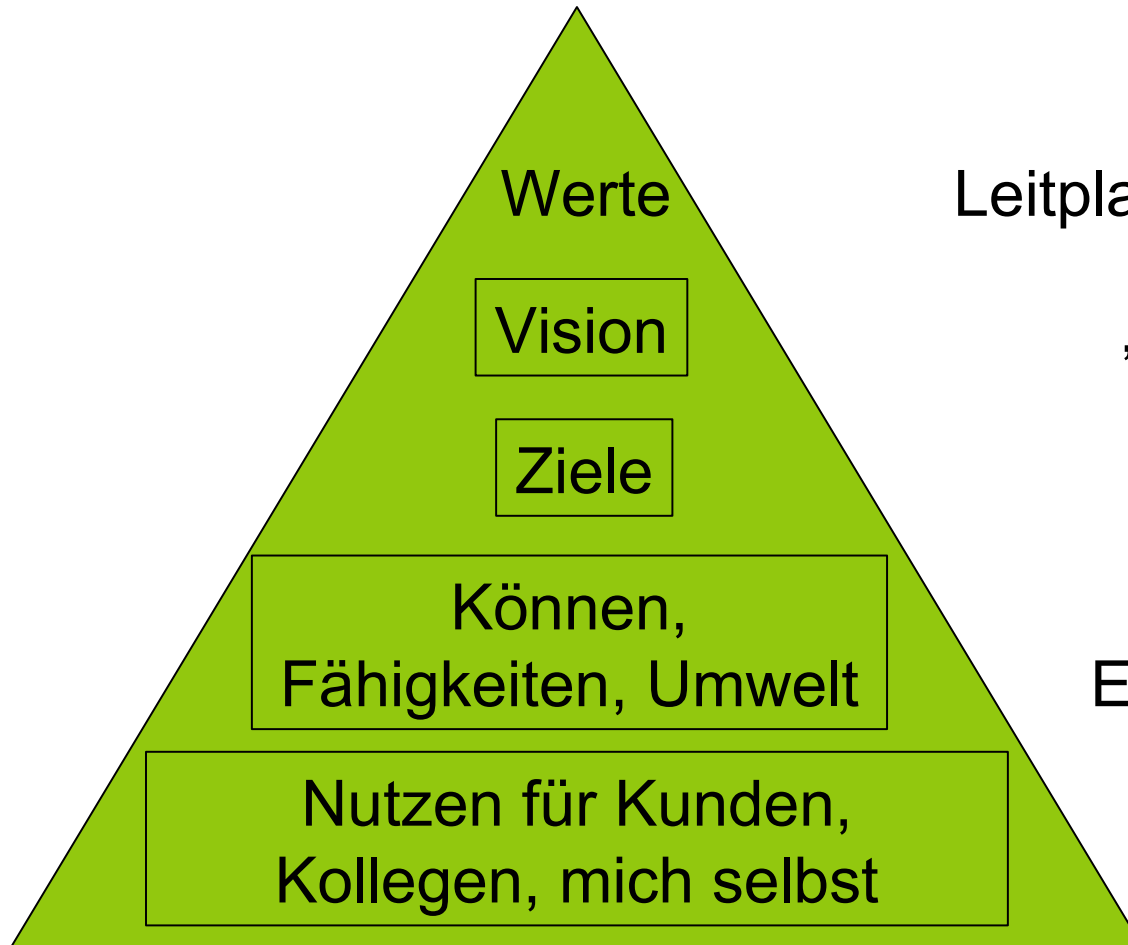
© 2005 by  
Product Management Prof.  
Dr. Rainer Pausch

www.pmpdrp.de  
Tel.: 0911-7670644  
Fax.: 0911-7670645  
Mobil: 0171-2669944  
E-Mail: drp@pmpdrp.de

# Die Wertepyramide



Entdecken Sie Ihr Quallen-Gen!



Leitplanke, Kompass

„Grabstein“

Etappen

Mittel,  
Einflussfaktoren

Ergebnis

© 2005 by  
Product Management Profi  
Dr. Rainer Pausch

www.pmpdrp.de  
Tel.: 0911-7670644  
Fax.: 0911-7670645  
Mobil: 0171-2669944  
E-Mail: drp@pmpdrp.de



- Sind der Grundrahmen unseres Handelns
- Bestimmen, welche Grenzen wir nicht überschreiten wollen
- Moral
  - Integrität
  - Ehrlichkeit
  - Soziale Verantwortung



149

© 2005 by  
Product Management Profi  
Dr. Rainer Pausch

www.pmpdrp.de  
Tel.: 0911-7670644  
Fax.: 0911-7670645  
Mobil: 0171-2669944  
E-Mail: drp@pmpdrp.de

- Ein klares plastisches Bild der Zukunft
- Ein Leuchtfener für die Zukunftsrout
- „Das, was einmal auf dem Grabstein stehen soll“

## Merkmale

- Einfach und klar
- Richtungsweisend
- Wertorientiert
- Energiebesetzt

## Wirkungen

- Stärkung der Selbstmotivation
- Setzen von Prioritäten
- Höhere Kreativität
- Setzen von Zielen

# Beispiele für Visionen



Entdecken Sie Ihr Quallen-Gen!

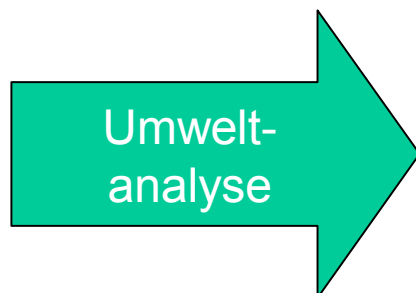
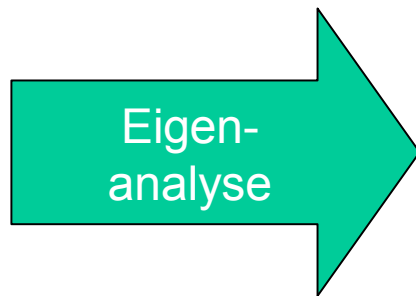
- Ein Computer auf jeden Schreibtisch
- Frieden auf Erden
- Bester Bergsteiger der Welt
- Erfolgreiche Kunden
- Fehlerfreie Software
- Freude am Fahren

© 2005 by  
Product Management Profi  
Dr. Rainer Pausch

[www.pmpdrp.de](http://www.pmpdrp.de)  
Tel.: 0911-7670644  
Fax.: 0911-7670645  
Mobil: 0171-2669944  
E-Mail: [drp@pmpdrp.de](mailto:drp@pmpdrp.de)

- Die Etappen auf dem Weg zur Vision
- Klar
- Messbar
  - Ergebnis
  - Zeitpunkt
  - Aufwand
- Erreichbar

## SWOT-Analyse

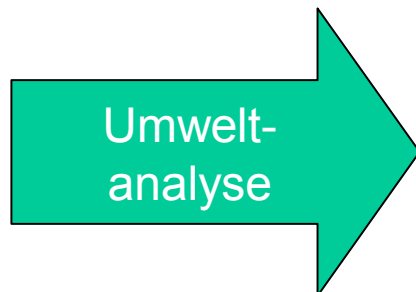
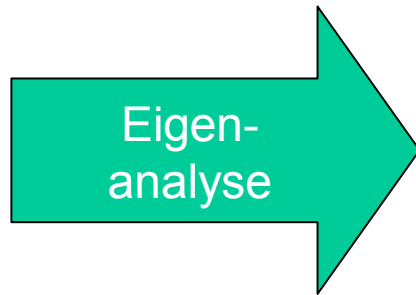


<p><b>Stärken</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>■ Stärke 1</li><li>■ Stärke 2</li></ul>	<p><b>Schwächen (Weaknesses)</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>■ Schwäche 1</li><li>■ Schwäche 2</li></ul>
<p><b>Chancen (Opportunities)</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>■ Chance 1</li><li>■ Chance 2</li></ul>	<p><b>Gefahren (Threads)</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>■ Gefahr 1</li><li>■ Gefahr 2</li></ul>

# Beispiel SWOT-Analyse



Entdecken Sie Ihr Quallen-Gen!



<p><b>Stärken</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>■ C++ Crack</li><li>■ UML Spezialist</li><li>■ Organisation großer Projekte</li></ul>	<p><b>Schwächen (Weaknesses)</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>■ kein .net</li><li>■ Akquiseschwäche</li></ul>
<p><b>Chancen (Opportunities)</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>■ Jahr 2000</li><li>■ Internet</li><li>■ VoIP</li><li>■ RFID</li></ul>	<p><b>Gefahren (Threads)</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>■ EU-Osterweiterung</li><li>■ Rezession</li></ul>

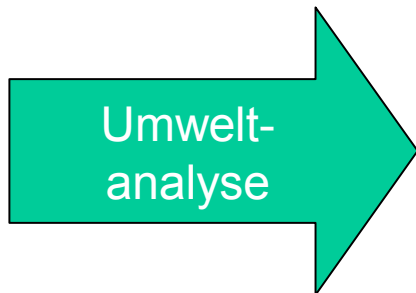
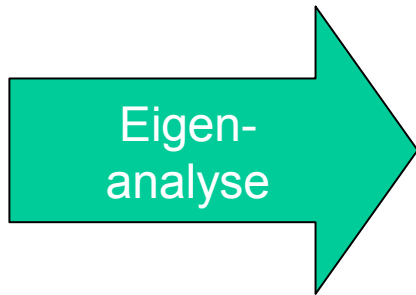
© 2005 by  
Product Management Profi  
Dr. Rainer Pausch

www.pmpdrp.de  
Tel.: 0911-7670644  
Fax.: 0911-7670645  
Mobil: 0171-2669944  
E-Mail: drp@pmpdrp.de

# Ihre SWOT-Analyse



Entdecken Sie Ihr Quallen-Gen!



<b>Stärken</b> <ul style="list-style-type: none"><li>■ ....</li><li>■ ....</li><li>■ ....</li></ul>	<b>Schwächen (Weaknesses)</b> <ul style="list-style-type: none"><li>■ ....</li><li>■ ....</li></ul>
<b>Chancen (Opportunities)</b> <ul style="list-style-type: none"><li>■ ....</li><li>■ ....</li><li>■ ....</li></ul>	<b>Gefahren (Threads)</b> <ul style="list-style-type: none"><li>■ ....</li><li>■ ....</li></ul>

© 2005 by  
Product Management Profi  
Dr. Rainer Pausch

www.pmpdrp.de  
Tel.: 0911-7670644  
Fax.: 0911-7670645  
Mobil: 0171-2669944  
E-Mail: drp@pmpdrp.de

# Merkmale-Vorteil-Nutzen Feature-Function-Benefit



Entdecken Sie Ihr Quallen-Gen!

- Der Kunde kauft kein Merkmal oder Feature, es sei denn, er ist ein Technik Freak!
- High-Tech Firmen argumentieren oft nur mit Features: „Featuritis“
- Als Folge davon kann der Kunde den Nutzen des Produktes für sich nicht erkennen und kauft nicht, oder beim Wettbewerb, der den Nutzen besser verargumentiert!
- Ihre Aufgabe ist es, den **Nutzen Ihres Tuns aus Kundensicht** klar herauszuarbeiten

Beispiele:

M	V	N
Lamellenreifen	Besserer Halt bei Eis	Sicherheit
600 Liter Kofferraum	Man kann viel transportieren	Bequemlichkeit, Effizienz
Handy mit Lithium-Ionen Akku	Kein Memory Effekt	Volle Kapazität über gesamte Lebensdauer

© 2005 by  
Product Management Profi  
Dr. Rainer Pausch

www.pmpdrp.de  
Tel.: 0911-7670644  
Fax.: 0911-7670645  
Mobil: 0171-2669944  
E-Mail: drp@pmpdrp.de

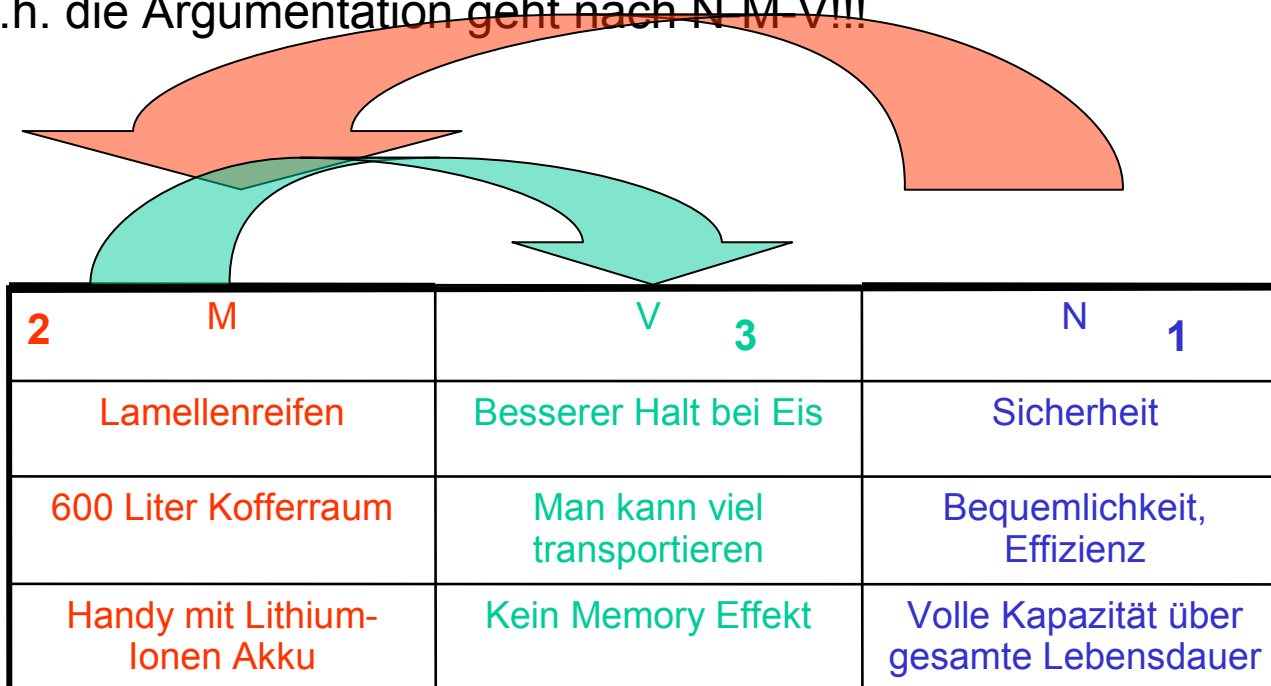


# Aufbau der Argumentation



Entdecken Sie Ihr Quallen-Gen!

- Da der Kunde den Nutzen sucht, muss dieser als erster angesprochen werden
- Dann erwähnen wir das Merkmal, mit dem der Nutzen erzielt wird
- Zum Schluss verstärken wir durch Nennung des Vorteils die Wirkung
- d.h. die Argumentation geht nach N M V!!!



© 2005 by  
Product Management Profi  
Dr. Rainer Pausch

www.pmpdrp.de  
Tel.: 0911-7670644  
Fax.: 0911-7670645  
Mobil: 0171-2669944  
E-Mail: drp@pmpdrp.de

# Aufbau der Argumentation: Beispiele



Entdecken Sie Ihr Quallen-Gen!

- Zu Ihrer **Sicherheit** bieten unsere **Lamellenreifen** eine **besseren Halt auf Eis**.
- Für **Bequemlichkeit** sorgt bei unserem Amalfi ein **600 Liter Kofferraum**, in dem Sie **viel transportieren** können.
- **Volle Kapazität über die gesamte Lebensdauer** bietet unser **Lithium-Ionen Akku ohne Memory-Effekt**.

M	V	N
Lamellenreifen	Besserer Halt bei Eis	Sicherheit
600 Liter Kofferraum	Man kann viel transportieren	Bequemlichkeit, Effizienz
Handy mit Lithium-Ionen Akku	Kein Memory Effekt	Volle Kapazität über gesamte Lebensdauer

© 2005 by  
Product Management Profi  
Dr. Rainer Pausch

www.pmpdrp.de  
Tel.: 0911-7670644  
Fax.: 0911-7670645  
Mobil: 0171-2669944  
E-Mail: drp@pmpdrp.de

# Ihre MVN Matrix



Entdecken Sie Ihr Quallen-Gen!

- Denken Sie immer an die Kundesicht
- Versetzen Sie sich in Ihren Kunden
  - Was braucht der Kunde von Ihnen?
  - Was ist sein dringendstes / wichtigstes Problem?
  - Welche Chancen können Sie ihm eröffnen?

Los geht's:

M	V	N

© 2005 by  
Product Management Profi  
Dr. Rainer Pausch

www.pmpdrp.de  
Tel.: 0911-7670644  
Fax.: 0911-7670645  
Mobil: 0171-2669944  
E-Mail: drp@pmpdrp.de

- For
  - Was ist die Zielgruppe?
  - Unternehmensgröße?
  - Branche?
  - Abteilungen?
- Who need to
  - Was ist die Herausforderung für den Kunden?
  - z.B. welche Prozesse sollen einfacher werden, Wettbewerbsfähigkeit soll erhöht werden, usw.
- We offer
  - Kurze, knackige Beschreibung des Produktes o. Angebots
- Unlike
  - USP, USP, Abgrenzung vom Wettbewerb
  - Quallen-Gen

- Das Wichtigste in 30 Sekunden
- Die Essenz dessen, was Sie tun
- Bewusst vereinfacht
- Kurz und knackig
- So dass es hängen bleibt
- Selbstbewusst
- Energiegeladen
- Für diese 30 Sekunden brauchen Sie 30 Stunden!!!

## Aber es lohnt sich!!

# Aufbau Elevator Pitch



Entdecken Sie Ihr Quallen-Gen!

- Vision
- Positionierung
  - For
  - Who need to
  - We offer
  - Unlike
- Referenzen
- Angebot, Aufforderung

© 2005 by  
Product Management Profi  
Dr. Rainer Pausch

[www.pmpdrp.de](http://www.pmpdrp.de)  
Tel.: 0911-7670644  
Fax.: 0911-7670645  
Mobil: 0171-2669944  
E-Mail: [drp@pmpdrp.de](mailto:drp@pmpdrp.de)

# Wenn Sie das richtig machen,



Entdecken Sie Ihr Quallen-Gen!

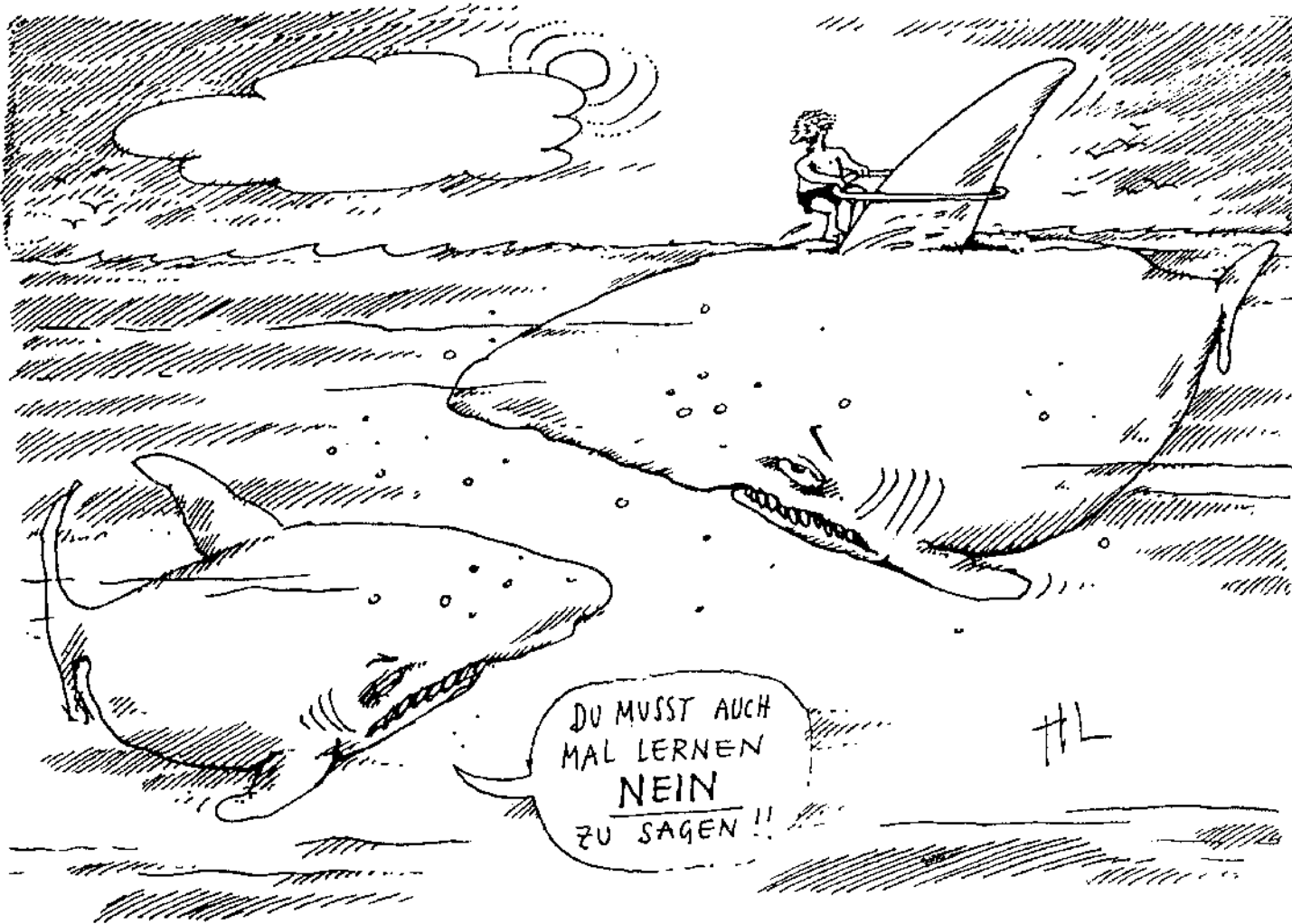
© 2005 by  
Product Management Profi  
Dr. Rainer Pausch

[www.pmpdrp.de](http://www.pmpdrp.de)  
Tel.: 0911-7670644  
Fax.: 0911-7670645  
Mobil: 0171-2669944  
E-Mail: [drp@pmpdrp.de](mailto:drp@pmpdrp.de)

# kann Ihnen das nicht mehr passieren!



Entdecken Sie Ihr Quallen-Gen!



© 2005 by  
Product Management Profi  
Dr. Rainer Pausch

www.pmpdrp.de  
Tel.: 0911-7670644  
Fax.: 0911-7670645  
Mobil: 0171-2669944  
E-Mail: drp@pmpdrp.de



# Entdecken Sie Ihr Quallen-Gen!



Entdecken Sie Ihr Quallen-Gen!

Setzen Sie sich mit mir für ein unverbindliches Angebot in Verbindung.

Product Management Profi  
Dr. Rainer Pausch  
Erlanger Str. 18  
90765 Fürth



[www.pmpdrp.de](http://www.pmpdrp.de)  
Tel.: 0911-7670644  
Fax.: 0911-7670645  
Mobil: 0171-2669944  
E-Mail: [drp@pmpdrp.de](mailto:drp@pmpdrp.de)

© 2005 by  
Product Management Profi  
Dr. Rainer Pausch

[www.pmpdrp.de](http://www.pmpdrp.de)  
Tel.: 0911-7670644  
Fax.: 0911-7670645  
Mobil: 0171-2669944  
E-Mail: [drp@pmpdrp.de](mailto:drp@pmpdrp.de)