

EXPAND

UNTERNEHMENSWACHSTUM

WACHSTUMS NEWS.07.16

THEMA:
**MÄRKTE SCHAFFEN UND
NICHT BEDIENEN –
WACHSTUMS-QUERDENKER
DIE ZUKÜNFTIGEN HIDDEN-
CHAMPIONS!**



»OHNE EINEN WEG GEGANGEN ZU SEIN WIRST DU NIE ERFAHREN, OB ES SICH NICHT DOCH GELOHNT HÄTTE.«

Oder wie **ALBERT EINSTEIN** so treffend sagte:
»Es gibt nur einen Weg, um Fehler zu vermeiden.
Keine Ideen mehr zu haben.«

DENKEN SIE EINMAL ÜBER DIESE SÄTZE NACH
und verbinden Sie sie mit Ihrem Unternehmen und
Ihren Managern und Konzernführern.

Neulich auf einer meiner Geschäftsreisen hatte
ich das Vergnügen, mich einmal näher in der Busi-
ness Lounge umzusehen.

Was mir aufgefallen ist: Manager werden immer
gleicher, alle sind grau, gestresst und humorlos
und starren in ihre Computer oder Smartphones.

Mir kam es so vor, dass Anderssein in diesen Krei-
sen ebenso beliebt ist wie eine ausgeprägte
Risikobereitschaft. Aus persönlicher über 20-jäh-
riger internationaler Vertriebs- und Management
Erfahrung wage ich daher zu sagen: Es wird ver-
sucht, jedem das »Anders zu sein« operativ zu
entfernen, der ins mittlere Management auf-
steigt.

Die Praxis meiner Beratungen bestätigt genau
diese These, denn Folgendes stellt sich in den Or-
ganisationen bei der Erstberatung nach ein paar
Fragen raus: Sie denken gleich und gleicher und
gehen die Dinge genau so an wie alle anderen,
produzieren die gleichen Produkte und bieten die-
se in den gleichen Märkten an.

Aber wie reagiert der Kunde? – Genau richtig,
**SIE BELOHNNEN DIESE GLEICHHEIT MIT DER
HÖCHSTSTRAFE: DIE KAUFENTSCHEIDUNG
FÄLLT NUR NOCH ÜBER DEN PREIS.** Deshalb
gilt: Nur wer ausbricht, kann wirklich gewinnen.

Daher geht es in meinem heutigen Newsletter
darum, Unternehmen, die sich weiterhin auf die
Verwertung altbewährter Abläufe konzentrieren,
**EINE DOSIS INNOVATION UND QUERDENKEN
ZU VERABREICHEN.**

»MÄRKTE SCHAFFEN UND NICHT BEDIENEN!«
Was zunächst eher provokant klingt, ist auf den
zweiten Blick hervorragend dazu geeignet, das
eigene Geschäftsmodell zu überprüfen. Denn wer
neue Märkte schaffen will, muss zuvor abklären,
welche Bedürfnisse er befriedigen will. Erst wenn
diese Bedürfnisse klar definiert sind, kann das
Leistungsangebot und der Kundennutzen der so-
genannte **MEHRWERT** darauf abgestimmt wer-
den.

Zunächst gilt es, die Bedürfnisse der Kunden zu
kennen, bevor Sie einen neuen Markt schaffen.
Hierzu ist es exorbitant wichtig, den Kunden ge-
nau zu kennen und seine Probleme zu analysie-
ren – gefolgt von einer Idee, die das Problem löst.
Solche genialen Ideen entstehen nur, wenn man
anders also Querdenkt und vor allem das Quer-
denken fördert und zulässt.



EXPAND

WACHSTUMSWORKSHOPS:

22. SEPTEMBER 2016

Kempinski Hotel Frankfurt
Graf zu Ysenburg und Buedingen Platz 1
63263 Frankfurt

24. NOVEMBER 2016

HOTEL PRINZREGENT
Riemer Str. 350
81829 München

Ein geniales Konzept um z.B. das Bedürfnis «**WISSEN**» zu stillen, ist Google. Das Konzept bündelt Wissen auf eine genial einfache Art.

WAS ABER IST DIE FORMEL FÜR WACHSTUMS-QUERDENKEN?

- X STELLEN SIE** Ihre Strategien in Frage!
- X SCHAFFEN SIE** neue Märkte durch Einfach- und Querdenken!
- X GESTALTEN SIE** Ihre Produkte auch einmal radikal neu und finden dadurch ungeahnte Potentiale!
- X ERFINDEN SIE** ganz neue Preise und Erlösmodelle für Ihre zukünftigen Märkte!

Wenn Sie dann Ihren neuen Markt geschaffen haben, trauen Sie sich auch mal anders zu sein, und beschreiten den neuen Weg bis zum Ende mit dem nötigen Durchhaltevermögen und der richtigen Strategie.

UM DEN NEUEN MARKT DANN ZU EROBERN SIND FOLGENDE STRATEGIEN ZU EMPFEHLEN:

- X PUSHEN SIE** die Innovation, indem Sie dahinter stehen und sie nachhaltig einführen
- X FOKUSSIEREN SIE** bei der Vermarktung immer auf die Mehrwerte sprich auf den Nutzenvorteil und die Innovationswerte
- X BEREITEN SIE** die Markteinführung professionell vor und servieren Sie den USP zu aller erst
- X IDENTIFIZIEREN SIE** die richtigen Wachstumsfelder und Marktnischen

...HÖREN SIE NIEMALS MIT DEM WACHSTUMS-QUERDENKEN AUF – DER ERFOLG UND NEUE INNOVATIONEN WERDEN SIE BELOHNEN...

Ihr Stephan Christ



AKTUELLE VORTRÄGE

MITTWOCH, 09. NOVEMBER 2016

Vortrag im Messe Forum
Electronica München

**CEO BUSINESS
NETWORKING ABEND**

Infos und Termine auf
www.exxpand.de

**WACHSTUM OHNE KOMPROMISSE
DURCH MUT.FREIHEIT.NACHHALTIGKEIT**



EXPAND X Stephan Christ Wachstumsexperte, Dipl. Sales Manager (FH)
Am Pfarranger 27 X 84036 Kumhausen X Germany
Phone +49 871 4043-7318 X Fax +49 871 4043-8061 X info@exxpand.de X www.exxpand.de