

Anmeldung

ONLINE [www.bayern-innovativ-workshops.de/
marktanalyse2016](http://www.bayern-innovativ-workshops.de/marktanalyse2016)

PER FAX +49 911 20671-744

PER MAIL schneider@bayern-innovativ.de

- Ich melde mich zum Workshop
**von der idee zum produkt: markt- und
wettbewerbsanalyse selbst gestalten**
am 28. September 2016 in Nürnberg an.

Titel, Vorname, Name

Firma | Institution

Abteilung | Abt.-Kürzel | Position

Ust.-ID Nr. (bei Teilnehmern aus EU-Ländern außer Deutschland)

Straße, Hausnummer

PLZ, Ort

Telefon, Fax

E-Mail

Bestellnummer

Abweichende Rechnungsanschrift

Anmeldung bitte bis 21. September 2016, pro Person jeweils ein Formular. Teilneh-
mebeitrag siehe Veranstaltungshinweise. Es gelten die Allgemeinen Geschäftsbe-
dingungen der Bayern Innovativ GmbH sowie die Datenschutzerklärung:
www.bayern-innovativ.de/agb; www.bayern-innovativ.de/datenschutz

Die Bayern Innovativ erhebt Ihre Adressdaten ausschließlich zum internen Gebrauch.
Möchten Sie zukünftig keine weiteren Informationen erhalten, teilen Sie dies bitte
mit unter: datenbank@bayern-innovativ.de oder telefonisch +49 911 20671-173

Bei der Veranstaltung wird Foto- und Filmmaterial angefertigt. Wir informieren die
Teilnehmer(innen), dass evtl. auch ihre Person aufgenommen und dass das Bildmaterial
zur redaktionellen Berichterstattung verwendet werden kann.

Sie erhalten von uns eine Anmeldebestätigung per E-Mail und eine Rechnung per Post.

Datum, Unterschrift

- Wirtschaft | Forschungsorganisation
 Partner Cluster Energietechnik, Neue Werkstoffe,
Automotive

Veranstaltungshinweise

[www.bayern-innovativ-workshops.de/
marktanalyse2016](http://www.bayern-innovativ-workshops.de/marktanalyse2016)

> Veranstaltungsort

Hotel Victoria
Königstraße 80, 90402 Nürnberg

> Veranstaltungszeit

Mittwoch, 28. September 2016
09:00 - 17:30 Uhr Workshop

> Teilnahmebeitrag

Inkl. Dokumentation, Imbiss und Erfrischungsgetränke
Wirtschaft | Forschungsorganisation € 390,-
Partner Cluster Energietechnik,
Neue Werkstoffe, Automotive € 290,-
Alle Preise zzgl. 19 % MwSt.

> Anmeldebedingungen

Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Be-
stätigung an Ihre E-Mail-Adresse. Die Rechnung wird
separat an Ihre Postadresse versendet. Die Stornierung
(nur schriftlich) ist bis 7 Tage vor Veranstaltungsbeginn
kostenlos möglich, danach wird die Hälfte des Teil-
nahmebeitrages erhoben. Bei Nichterscheinen oder
Stornierung am Veranstaltungstag wird der gesamte
Teilnahmebeitrag fällig. Eine Vertretung des angemel-
deten Teilnehmers ist nach Absprache möglich. Bayern
Innovativ behält sich unvermeidliche Programmände-
rungen vor.

> Anfahrt

[www.bayern-innovativ-workshops.de/
marktanalyse2016](http://www.bayern-innovativ-workshops.de/
marktanalyse2016)

> Konzeption und Organisation

Bayern Innovativ GmbH
Cluster Energietechnik
Gewerbemuseumsplatz 2, 90403 Nürnberg
Doris Schneider
T +49 911 20671-357
schneider@bayern-innovativ.de
www.bayern-innovativ.de



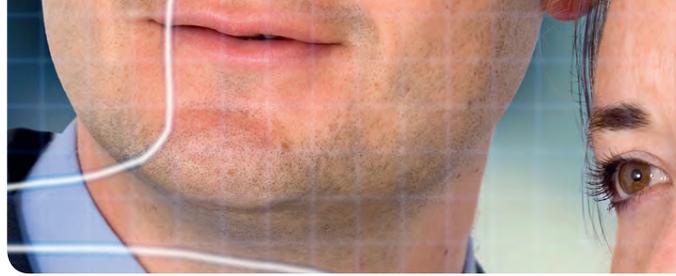
von der idee zum produkt: markt- und wettbewerbs- analyse selbst gestalten

Workshop



Hotel Victoria
Nürnberg, 28. September 2016





Themengebiete

Ganz gleich, ob Sie ein neues Produkt auf den Markt bringen wollen, eine Geschäftsidee umsetzen möchten oder sich Gedanken über die strategische Gesamtausrichtung machen: Sie brauchen Informationen. Aktuelle und relevante Informationen über potenzielle und bestehende Märkte, über Ihre Wettbewerber sowie über Zielgruppen und deren Verhalten können der Schlüssel zum Markterfolg für Ihr Unternehmen sein.

- › Ziele der Markt- und Wettbewerbsanalyse definieren (Stakeholder/Adressaten, Nutzen, Umfang)
- › Relevante Fragestellungen der Studie identifizieren und formulieren (Analyseschwerpunkte setzen)
- › Konzeption der Analyse und Design der Untersuchung festlegen
- › Primär- und sekundärstatistische Erhebungen selbst durchführen (Methoden, Tools, Quellen)
- › Daten- und Informationsmaterial aufbereiten
- › Analysemethoden anwenden
- › Ergebnisse interpretieren und visualisieren
- › Handlungsempfehlungen entwickeln

Informationen strukturiert und schnell zu erheben wird heutzutage immer wichtiger. Der Workshopleiter Oliver Vollrath arbeitet und lehrt rund um dieses Thema.

Wichtige Informationen

WORKSHOPLEITER:	Oliver Vollrath
DAUER DES WORKSHOPS:	1 Tag
BEGINN:	09:00 Uhr
ENDE:	17:30 Uhr
PREIS:	390,00 € + 19 % MwSt.
VERANSTALTUNGSORT:	Hotel Victoria, Nürnberg

Ziele & Vorteile

Ziele

- › Befähigung zur eigenständigen Durchführung von Markt- und Wettbewerbsanalysen
- › Auswahl der richtigen/geeigneten Marktforschungsinstrumente für die entsprechenden Fragestellungen
- › Richtige Interpretation der erhobenen Daten
- › Ableitung von konkreten Handlungsempfehlungen aus den Ergebnissen

Vorteile

- › Ganzheitliche Betrachtung eines Analysezyklus
- › Wie man im Vorfeld Zeit spart - Erarbeitung der richtigen Fragestellungen, strikte Abgrenzung des Informationsbedarfs
- › Vorbereitung ist die halbe Miete - Planung der Erhebungsphase
- › Vorstellung und praktische Übungen zu kostengünstigen und effektiven Datenquellen
- › Aggregation und Auswertung von Markt- und Kundendaten - praktische Beispiele
- › Die Nachbereitung - einfach und effizient
- › Informationsbedarf decken - Wege zur Ableitung der Handlungsempfehlung

Zielgruppe

- › Geschäftsführung von kleinen und mittleren Unternehmen
- › Führungskräfte aus den Bereichen Vertrieb & Marketing, Business Development, Innovationsmanagement und Produktmanagement
- › Unternehmensgründer
- › Assistenz, Back-Office und Sekretariat

Inhalte

Informationen als Erfolgsfaktor für unternehmerische Entscheidungen

Inhaltlich gibt der Workshop einen Überblick über Einsatzgebiete, Bestandteile und Vorgehensweise für strategische Markt- und Wettbewerbsanalysen. Dabei werden Methoden nicht nur vorgestellt, sondern in Praxisübungen direkt mit den Teilnehmern durchgeführt. Die einzelnen Bestandteile werden anhand von Tipps und Hinweisen des Workshopleiters veranschaulicht.

Von den Fragestellungen bis hin zu den Antworten

Im Workshop lernen Sie, wie Sie relevante Fragestellungen bezogen auf Ihr Unternehmen bzw. Ihre Geschäftsidee formulieren und wie Sie diese in Eigenregie beantworten können. Zudem wird Ihnen gezeigt, wie Sie aus den gewonnenen Informationen die richtigen Empfehlungen ableiten und so konkrete Aussagen zum Markt treffen können.

Praxisbeispiele und Lösungsansätze

Gemeinsam werden praxisnahe Fälle ausgewählt und bearbeitet. Die Case Studies richten sich nach den Bedürfnissen der Gruppe, es werden Fälle bearbeitet und besprochen, wodurch die Ansätze trainiert und erklärt werden.