

Market Pulse Check

Was denkt der Markt wirklich über Ihr Angebot — bevor Sie es herausfinden müssen?

David geht für Sie raus: zu Zielkunden, Entscheidern und Branchenkennern. Er präsentiert Ihre Lösung, stellt die richtigen Fragen und bringt strukturiert zurück, was der Markt wirklich denkt — konsolidiert aus 3–5 Opinion Leaders, entlang 6 klar definierter Dimensionen.

Ihre Herausforderungen

- Neue Lösungen sollen rasch zum Idealkunden — ohne Aussensicht bleibt das Risiko unklar
- Die Positionierung wirkt intern schlüssig, extern bleibt der Unterschied unklar
- Go-to-Market-Entscheide ohne Rückmeldung vom Markt

Ihr Nutzen

- Frühzeitige, ungefilterte Marktmeinung statt Innensicht
- Konkrete Hinweise zu Positionierung, Produkt und Go-to-Market
- Chancensignale als wertvoller Nebeneffekt — nie das Ziel des Gesprächs



90 Min.

pro Opinion Leader, inkl. 15–20' Präsentation

6

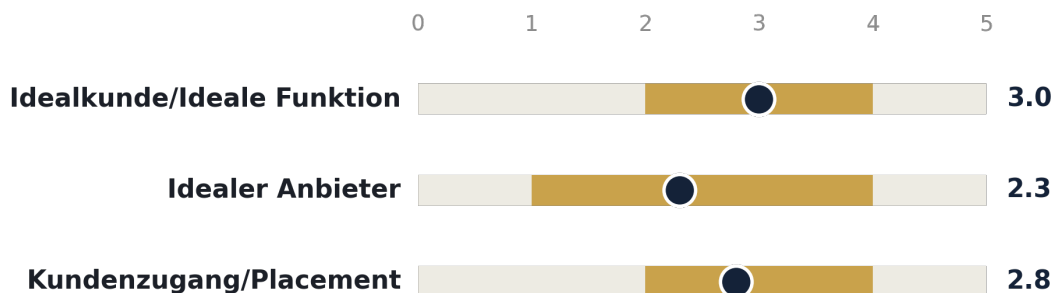
klar definierte Bewertungsdimensionen

3–5

Opinion Leaders für belastbare Aussagen

Detailauswertung je Dimension — Beispiel

Jede Dimension wird mit Durchschnitt und Streuung (Min–Max über alle Interviews) sichtbar gemacht — hier am Beispiel „Kundenprofil & Zugang“:



Ablauf einer Session

Begrüssung (5') → Präsentation der Lösung durch Sie oder David in Stellvertretung (20') → Klärung & Diskussion (10') → strukturiertes Interview ohne Sie im Raum (50') → Abschluss & Dank (5'). *Ergebnis: Management Summary, konsolidierte Übersicht, Detailauswertung je Dimension und priorisierte Handlungsoptionen.*