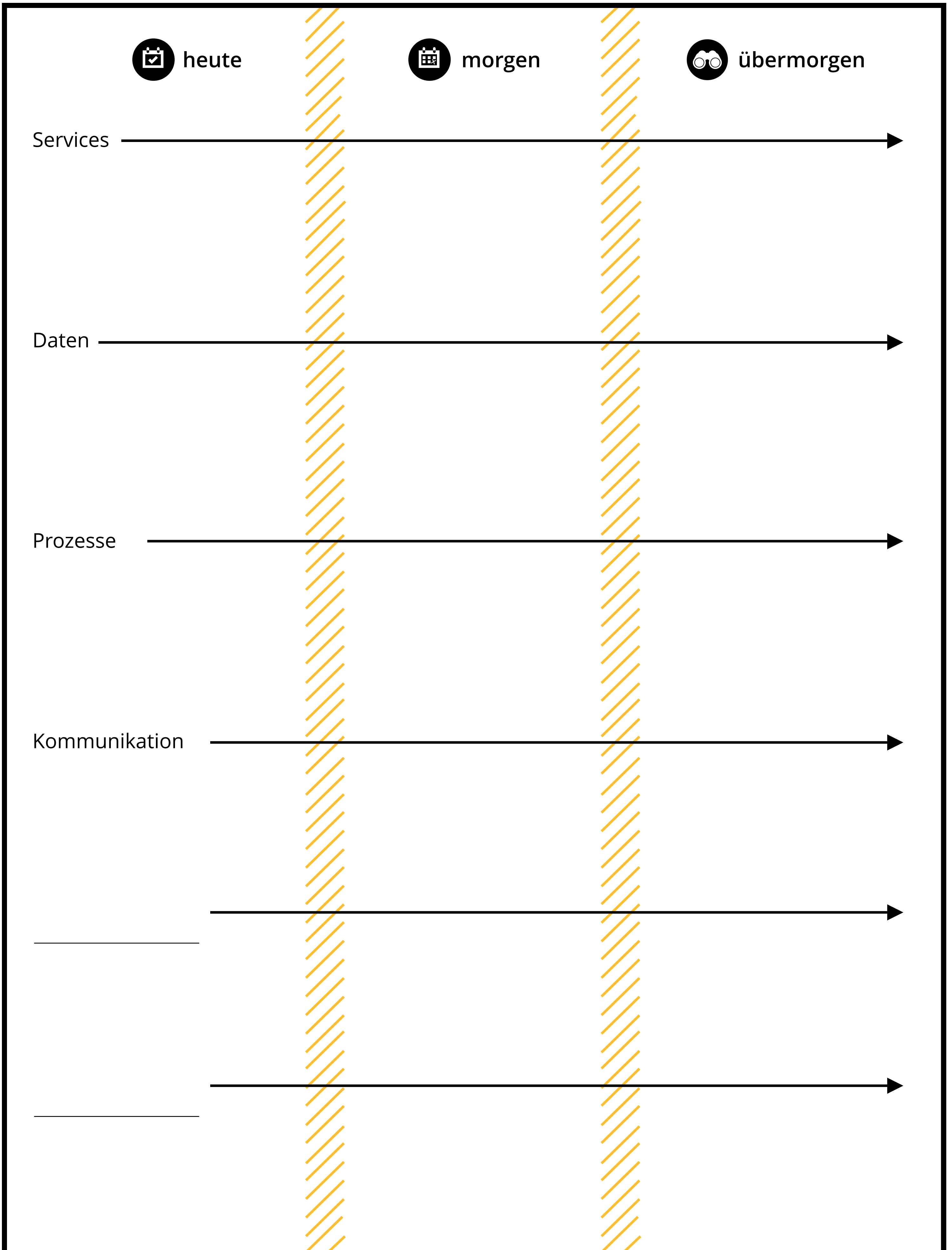


# Produkt-Horizonte



# Produkt-Horizonte (Ausfüllhilfe)

Produkt-Horizonte helfen Ihnen dabei, einen Vektor auf die unmittelbare und weitere Zukunft Ihrer Produkte zu legen: wie können digitale Horizonte wie Services, Daten oder Prozesse, aber auch Kommunikation Ihr Produkt erweitern? Und: wie schnell können diese Entwicklungen passieren?

Für diese Workshop-Übung ist es lohnenswert, vorher Inspirationen zu sammeln, etwa von direkten oder indirekten Wettbewerbern.



## heute

- welche **Produktneuerungen** haben Ihre direkten Wettbewerber bereits auf den Markt gebracht?
- womit punkten **indirekte Wettbewerber**, etwa Start-Ups?
- welche **Ideen** liegen bei Ihnen aus Zeitgründen ungenutzt in der Schublade?
- auf welche **Eigenschaften** vertraut Ihre Zielgruppe?
- Worauf basiert Ihr **Geschäftsmodell** zum allergrößten Teil?



## morgen

- welche **Ideen und Konzepte** warten in Ihrem Haus nur darauf, umgesetzt zu werden?
- mit welchen **Neuerungen** rechnet der Markt?
- welche **Trends** sind bereits jetzt erkennbar?
- welche **neue Nutzung** Ihrer Produkte können Sie sich vorstellen?
- welche **Partner** könnten Ihr Produkt bereichern?



## übermorgen

- welche **Ideen** sind derzeit noch zu **verrückt**, um tatsächlich umsetzbar zu sein?
- welche **neuen Geschäftsbereiche** könnten hinzu kommen, welche ganz wegfallen?
- wie verändern die großen **Makro-Trends** Ihr Geschäftsfeld?
- wie gehen neue Generationen wie **Millenials oder die Generation Z** anders mit Ihrem Produkt um?
- welche **neuen Märkte** könnte ihr Produkt erobern?