

# Market Development as a Service

---

Unsere Dienstleistung im Überblick

Immobilien | Mobilität | Energie | Gebäudetechnik | Informationstechnologie

## Unser Vorgehen

### STEP 1 - ANALYSE

Ausgehend von der unternehmerischen und strategischen IST Situation beurteilen wir das Produkt- und Dienstleistungsangebot, die relevanten Zielmärkte, die absehbaren Trends und Entwicklungen (Szenarien) sowie die wesentlichen Mitbewerber und deren Leistungsangebote.



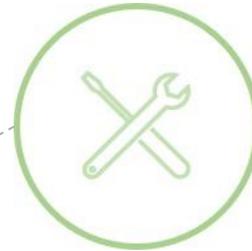
### STEP 2 - STRATEGIE

Aufbauend auf der Analyse erarbeiten wir ein Chancen- / Risiken-Portfolio, beurteilen potenzielle Geschäftsmodelle und leiten Konsequenzen für die Strategie, Produktentwicklung und den Vertrieb ab. Weiter schärfen wir die Positionierung am Markt und definieren die Marktstrategie.



### STEP 3 - ENTWICKLUNG

Wir definieren die relevanten Zielmärkte und die entsprechenden Zielkunden sowie die notwendigen Vertriebsbotschaften für das Produkt bzw. die Dienstleistung. Allenfalls notwendige Produkte- und Dienstleistungsanpassungen werden in dieser Phase initialisiert. Darauf aufbauend bestimmen wir die Umsetzung.



### STEP 4 - AKQUISE

Im Zielmarkt werden wir ganz spezifische Pilotkunden und Pilotprojekte akquiriert. Ziel ist, Referenzen zu schaffen sowie Prozesse, Nutzen und Botschaften mit potentiellen Kunden zu überprüfen. Unsere Leistungen umfassen die Projektevaluation sowie die Verkaufsverhandlungen mit den entsprechenden Entscheidungsträgern.



### STEP 5 - VERTRIEB

Wir definieren auf der Basis der ersten Erfahrungen die passende Vertriebsstruktur und die entsprechenden Prozesse. Weiter evaluieren wir bei Bedarf mögliche Vertriebspartnerschaften und unterstützen bei der Ausarbeitung von fairen Vertragsmodellen.

Auf Wunsch begleiten wir unsere Kunden weiterhin und unterstützen bei wichtigen Fragestellungen oder schwierigen Herausforderungen.



## Unsere Leistungen



*Die Einführung von neuen Produkten und Dienstleistungen in kompetitiven Märkten erfordern tiefe Kenntnisse der Märkte und Kundenbedürfnisse, des bestehenden Produkt- und Dienstleistungsangebotes sowie eine exzellente Vernetzung im spezifischen Markt.*

- Wir unterstützen Unternehmen bei der Erschliessung von neuen Märkten für Produkte und Dienstleistungen in den Branchen Immobilien, Mobilität, Energie, Gebäudetechnik und Informationstechnologie.
- Wir analysieren zusammen mit unseren Kunden Produkte, Dienstleistungen und Märkte, definieren zielgerichtete Strategien, entwickeln Vertriebskonzepte und unterstützen ganz konkret in der Akquise von Ziel- und Schlüsselkunden.
- Wir übernehmen im Namen unserer weltweiten Kunden die Repräsentanz in der Schweiz, Deutschland und Österreich sowie die entsprechenden Vertriebsleistungen.

Analyse des Portfolios, der Kundenstruktur, Märkte sowie Mitbewerber im Kontext aktueller Entwicklungen.

1. Analyse

2. Strategie

3. Entwicklung

4. Akquise

5. Vertrieb

#### Was machen wir?

Analyse Ihres Leistungsportfolios, Ihrer aktuellen und potenziellen Kundenstruktur, der aktuellen und möglichen Märkte, der technologischen und gesellschaftlichen Entwicklungen sowie der Mitbewerber.

Die Ergebnisse werden in einem ausführlichen Gespräch erläutert.

#### Was bringt es Ihnen?

Sie erhalten eine pragmatische Analyse Ihrer IST Situation in Bezug auf Ihr Leistungsportfolio, Ihre Märkte sowie Mitbewerber, verbunden mit möglichen Optionen zur Weiterentwicklung oder allenfalls notwendigen Anpassungen. Dieses schafft die Voraussetzung für weitere, strategische Entscheide.

#### Wie lange dauert es?

Eine umfassende Analyse dauert ca. 8 -10 Arbeitstage. Der Arbeitsaufwand ist stark abhängig von der Grösse des Unternehmens, den bereits vorhandenen Informationen und Unterlagen zu Produkten, Dienstleistungen, Anwendungen und Märkten.

Positionierung sowie Konsequenzen für die Vertriebsstrategie werden festgelegt.

1. Analyse

2. Strategie

3. Entwicklung

4. Akquise

5. Vertrieb

#### Was machen wir?

Wir entwickeln Zukunftsszenarien, erarbeiten ein Chancen-/Risiken-Portfolio und mögliche Geschäftsmodelle. Daraus leiten wir die notwendigen Konsequenzen und Möglichkeiten für die Produkteentwicklung, die Vertriebsstrategie sowie die Positionierung des Unternehmens am Markt ab.

#### Was bringt es Ihnen?

Sie erhalten ein geklärtes Bild, wie sich die Zukunft entwickelt und was mögliche Wirkungen daraus sind.

Weiter liefern wir Ihnen Grundlagen, Ihr Unternehmen mit einem langfristigen Fokus am Markt zu positionieren sowie eine Vertriebsstrategie und darauf abgestimmte Vertriebsstrukturen gezielt aufzubauen bzw. zu festigen.

#### Wie lange dauert es?

Dieser Teilschritt wird im Rahmen eines konzentrierten Workshops umgesetzt. Dafür wird je einen Tag zur Vor- und Nachbearbeitung aufgewendet.

Analyseergebnisse und Strategieentscheide werden in konkrete Massnahmen überführt.

1. Analyse

2. Strategie

3. Entwicklung

4. Akquise

5. Vertrieb

#### Was machen wir?

Wir entwickeln aus den Ergebnissen der Analyse und der Strategiearbeit konkrete Handlungen. Zielkunden und Zielmärkte werden eingegrenzt, der Leistungsumfang und die Geschäftsmodelle definiert und die notwendigen Entwicklungsschritte und Massnahmen in einem Plan abgebildet.

#### Was bringt es Ihnen?

Wir definieren gemeinsam die zukünftigen Zielkunden und Zielmärkte, Geschäftsmodelle sowie den zukünftigen Leistungsumfang der Produkte- und Dienstleistungen. Auf dieser Basis können Entwicklungspfade (Ressourcen/ Zeitachse/Kostenschätzung) abgeleitet werden.

#### Wie lange dauert es?

Diese Arbeiten finden im Rahmen von 1 bis 2 konzentrierten Workshops mit einem zu definierenden Mitarbeiterkreis statt.

Für die Vor- sowie Nachbearbeitung wird von je einem Arbeitstag Aufwand ausgegangen.

Schaffung der notwendigen Voraussetzungen für einen erfolgreichen Vertrieb.



### Was machen wir?

Es werden mögliche Pilotprojekte akquiriert. Als Pilot bezeichnen wir ein Projekt einer definierten Grösse, welches sich für den Einsatz des Produktes oder Dienstleistung eignet.

### Was bringt es Ihnen?

Mit den Pilotprojekten werden erste Referenzen geschaffen sowie Nutzen und Botschaften am Markt überprüft. Zusammen mit den Kundenerfahrungen können Geschäftsmodelle sowie die Akzeptanz der Produkte und Dienstleistungen im Zielmarkt validiert und notwendige Korrekturen initiiert werden.

### Wie lange dauert es?

Die Leistungen umfassen die Projekt-evaluation sowie die Verkaufsverhandlungen.

Zeitbedarf ist abhängig von den Resultaten aus den Phasen 1 - 3 sowie den Kundenprojekten. Es wird mit einem Zeitbedarf von 3 bis 5 Monaten gerechnet.

Auf Basis der Resultate aus den Pilotprojekten Forcierung des Vertriebs.



### Was machen wir?

Wir legen die Strukturen, Prozesse und die notwendige Mittel für einen erfolgreichen Vertrieb fest. Falls notwendig, evaluieren wir mögliche Vertriebspartner und die entsprechenden Vertriebs- und Vertragsmodelle. In Verhandlungen können wir Sie bei Bedarf gezielt unterstützen.

### Was bringt es ihnen?

Sie sehen einen klar strukturierten Vertriebsprozess, inkl. der notwendigen Ressourcen und Prozesse.

Vertriebspartner und Vertriebsmodell werden definiert und Sie erhalten Unterstützung im Aufbau der Partnerschaften.

### Wie lange dauert es?

Zur Erarbeitung dieser Fundamente gehen wir von einem Aufwand von ca. 4 Arbeitstagen aus.

Die weitere Unterstützung wird individuell definiert und nach Aufwand und Arbeit verrechnet.

**INEXTR unterstützt seine Kunden im Vertrieb und in der Marktentwicklung.**

### **Vertriebs-, Domizil- und Treuhandleistungen**

Je nach Bedürfnis übernehmen wir für Sie auch die aktive Vertretung im Zielmarkt, mit sämtlichen Domizil- und Treuhandleistungen. Damit verbunden sind gezielte Akquisitions- und Vertriebsleistung im Zielmarkt sowie die Kundenpflege im Namen der Unternehmung. Wir gewährleisten volle Sicherheit in Bezug auf rechtliche, finanzielle und steuerliche Anforderungen und stellen eine detaillierte Berichterstattung sicher.

### **Ihr Nutzen**

Eine aktive Unterstützung durch einen erfahrenen Vertriebspartner, der die Märkte, die Wettbewerber, Trends und Veränderungen kennt und über ein grosses Netzwerk zu Startups, Herstellern, Integratoren, Investoren und Betreibern verfügt. Zudem sind wir ihr Partner, welcher Kultur, Sprache und die Eigenheiten im Markt versteht und entsprechend handelt.

Der effektivste und günstigste Weg, neue Märkte erfolgreich aufzubauen und Präsenz zu zeigen.

Gerne erläutern wir Ihnen unser Service bei Bedarf im Detail.

Unsere Preise verstehen sich als Richtpreise auf der Basis, wie wir unseren Aufwand abschätzen.

Eine konkrete Offerte erarbeiten wir nach einem gemeinsamen Gespräch, wo wir die Ausgangslage, die Zielsetzungen und die Rahmenbedingungen gemeinsam definieren und uns einen Überblick über bereits bestehenden Grundlagen verschaffen.

Unsere Lösungen können genau auf die individuellen Bedürfnisse zugeschnitten werden - umfassend abgestimmt oder punktuell unterstützend. Die Arbeiten erfolgen sequenziell. Jeder Teilschritt wird separat vereinbart. So entstehen keine langfristigen Verpflichtungen.

### Weitsichtig. Mit klaren Ideen.

Wir sind ein junges, schnell wachsendes Unternehmen aus der Zentralschweiz, welches in der Schweiz, Deutschland und Österreich tätig ist. Unternehmen zielgerichtet und langfristig zum Erfolg führen ist unsere Mission. Als pragmatische Lösungswerkstatt im Zeitalter der Digitalisierung begleiten wir Unternehmen in die Zukunft. Von der Idee bis zum Erfolg.

Vielschichtige Erfahrungen im strategischen und operativen Management sowie in der Unternehmensentwicklung bilden unsere solide Basis. Wir kombinieren Markt, Management, Mensch und Technologie und entwickeln Lösungen, welche alle notwendigen Elemente verknüpfen und die Grundlagen für nachhaltigen Erfolg bilden. Ein reicher Fundus an Erfolgen und komplexen Herausforderungen hilft uns, frühzeitig zu erkennen, welche Lösungen zielführend sind. Dies bildet die Grundlage, uns glaubwürdig und weitsichtig in unseren Themenfeldern zu bewegen.

In die Zukunft mit zuverlässigen Machern.

Unkompliziert – professionell – kundenorientiert.