

Vorteile externer Marktforschung

Nur zuhören und beobachten ist schwierig. Professionelle Sondierungspartner können dies.

Aufgabe zeitgerecht erledigt: Sie erhalten die Informationen, wenn Sie diese brauchen, ohne Ihre Kapazitäten zu stressen.

Neutralität und Objektivität von Ergebnissen

- Kein interner "Interessens-Bias"
- Klare Aussagen

Das entemotionalisiert Entscheidungsfragen und verhindert ewige Diskussion.

Externe Dienstleister haben keinen Verkaufsdruck

- Vermeidung einer "Kunden-Lieferanten-Position", die zur Absteckung von "Interessen" und Zurückhaltung führt
- Vermeidung von Agitation und Profilierung und Zwang zum Besserwissen auf jeder Seite

Offene Kommunikation über

- Bedürfnisse
- Kundennutzererwartungen
- Entscheidungsprozesse
- Präferenzen
- Wettbewerber
- Probleme

"Customer Insight"-Gespräche sind eben nicht Verkaufsgespräche.

Keine "Unruhe" am Markt, wer welche Aktivitäten plant.

Es kann von großem Vorteil sein, geplante Aktivitäten und Ideen selbst in Ruhe abzuklären, ohne alle auf die Fährte zu hetzen...

Zuhören statt Erklärungen und Antworten

- Externe müssen keine Antworten geben
- Externe dürfen Verständnisfragen stellen

Konsequenter Mehrfachabgleich (Buying Center)

Geschäftsführung, Technik, Einkauf, Instandhaltung, Betrieb – wer immer in Beschaffungsentscheidungen Einfluss hat.

Professionelle Recherche-Methoden

Professionelles "Market Research" hat heute wenig mit "simpler Befragung" zu tun, sondern ist "hochkarätige Exploration" und professioneller Dialog. Ein "Know-how", das in den Unternehmen nicht täglich gebraucht wird, oder überhaupt nicht verfügbar ist. Für externe Dienstleister ist es aber "Handwerkszeug".

Kommunikation

Neben dem Kommunikations-Know-how für das direkte Gespräch oder dem Kontakt braucht es Kompetenz und Hartnäckigkeit in der gesamten Kommunikation und Akquisition von Gesprächspartnern. Externe Dienstleister können dies.

Pre-Sales-Effekt

Auf Wunsch von Gesprächspartnern können "aktuelle Projekte" an Auftraggeber bekannt gegeben werden. Das ergibt einen Pre-Sales-Effekt.

Impulse für die Umsetzung gefährlicher Ideen & Konzepte

Sie haben eine tolle Idee? Produkte & Lösungen, an die niemand gedacht hat? Die aber alle werden haben wollen!

Dann kann externes Marketing Research helfen, das Projekt erfolgreich umzusetzen.

Professionelle externe Dienstleistung: Sicherheit und schneller ROI gewährleistet