



MARKTPOTENZIALANALYSE

WIR ERMITTELN DIE ATTRAKTIVITÄT IHRER MARKTSEGMENTE

- Sie haben ein spezielles Produkt und sind auf der Suche nach potenziellen Kunden?
- Sie haben eine technische Innovation oder ein neuartiges Produkt und wollen die Marktchancen abschätzen?
- Sie sind noch in der Entwicklung einer neuen Technologie und wollen den Marktbedarf ermitteln?

Fraunhofer-Institut für Integrierte Schaltungen IIS

Institutsleitung
Prof. Dr.-Ing. Albert Heuberger

Am Wolfsmantel 33
91058 Erlangen

Fraunhofer-Arbeitsgruppe für Supply Chain Services SCS

Leitung
Prof. Dr.-Ing. Albert Heuberger

Nordostpark 93
90411 Nürnberg

Kontakt
Maximilian Roth
Telefon: +49 911 58061-9536
Fax: +49 911 58061-9599
maximilian.roth@scs.fraunhofer.de

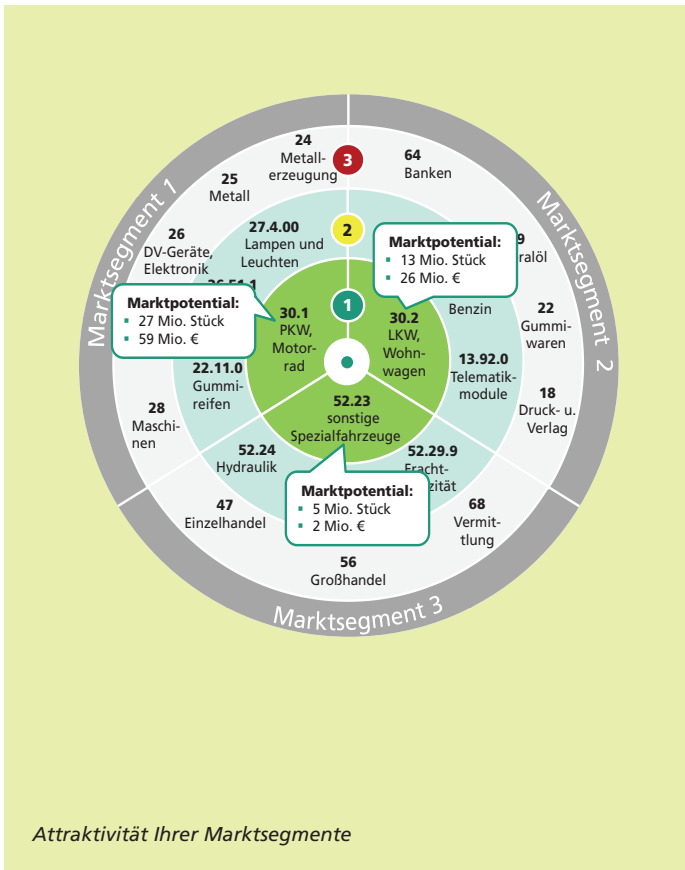
www.iis.fraunhofer.de
www.scs.fraunhofer.de

Sind die für Ihr Produkt relevanten Zielmärkte bekannt – z. B. durch eine vorangegangene Zielmarktanalyse - folgt die detailliertere Marktpotenzialanalyse, die einen noch tieferen Einblick in Ihre Marktnischen geben kann. Dazu identifizieren wir für diese Produkte spezifische Einsatzfelder und Branchennischen sowie deren Marktattraktivität. Gerade bei noch nicht eingeführten Produkten ist die Frage nach möglichen Nutzergruppen noch nicht endgültig geklärt, was bei Bedarf in der Analyse berücksichtigt werden kann. Für die identifizierten Branchennischen werden differenzierte Handlungsempfehlungen abgeleitet, die Sie bei der Marktbearbeitung unterstützen. Die spezifische Ansprache wird durch differenzierte Handlungsempfehlungen strategisch vorbereitet.

Unsere Marktpotenzialanalyse...

... definiert den Gesamtmarkt für Ihr Produkt – egal ob es sich dabei um Innovationen, Dienstleistungen oder Güter aller Art handelt.

Die relevanten Branchennischen werden mittels spezifischer Kriterien auf wissenschaftlicher Basis analysiert und bewertet. Für diejenigen mit der höchsten Attraktivität kann wiederum das jeweilige Marktpotenzial berechnet werden. Hierfür wurden eigens wissenschaftliche Methoden basierend auf neutralen Statistiken entwickelt und mit weiteren Erkenntnissen aus zusätzlichen Quellen intelligent verknüpft.



Im Fall einer Produktneuentwicklung bietet die Analyse z. B. die Möglichkeit eine bevorstehende Markteinführung betriebswirtschaftlich zu bewerten.

Die Untersuchung der Absatzkanäle für Ihr Produkt zeigt darüber hinaus, auf welchem Weg Sie den Markt bearbeiten können.

In weiteren Schritten werden die Top-Kunden in den Branchennischen dargestellt. Der abschließende Fahrplan zeigt wann diese Kunden im Rahmen einer erfolgreichen Marktbearbeitungsstrategie angesprochen werden sollen.

Beispielprojekte:

- Ermittlung der absetzbaren Menge an speziellen LKW-Teilen über eine Bestandsermittlung geeigneter Fahrzeuge; anschließende Analyse der Absatzwege von LKW-Ersatzteilen in Europa (auf Länderebene) für ein Großunternehmen der Automobilzulieferindustrie
- Quantifizierung des Absatzpotentials für innovative RFID-Tags für ein Unternehmen aus der Luftverkehrsbranche
- Verschiedene Marktpotenzialanalysen für innovative Technologien, unter anderem zur Abschätzung von Absatzchancen

Logistik-Kompetenz der Fraunhofer SCS

- Bereits mehr als 700 erfolgreich durchgeführte Industrie- und Forschungsprojekte
- Regelmäßige Veröffentlichungen von Standardwerken wie die TOP 100 der Logistik, Logistikimmobilien. Markt und Standorte, Software zur Tourenplanung, Benchmarking im Vertrieb des Technischen Handels etc.
- Regelmäßig aktualisierte Markt-, Prozess-, Lager- und Immobilien-Datenbanken mit umfassenden Kennzahlen
- Großes Netzwerk aus Wissenschaft und Praxis
- Knapp 20 Jahre Erfahrung in der Logistik