

Praxis-Workshop

Blue Ocean Strategie: Neue Märkte ohne Wettbewerb

Mit der Blue Ocean Strategie konkurrenzlose Geschäftsfelder schaffen und neue Kunden gewinnen

Ihr Markt ist gekennzeichnet von hartem Konkurrenzdruck und Preiskampf. Unzählige Wettbewerber bieten ähnliche Produkte und Services. Eine Differenzierung ist kaum noch möglich. In solchen Fällen bietet die Blue Ocean Strategie einen Ausweg: Sie liefert einen Ansatz, wie man Geschäftskonzepte oder Ideen für Produkte entwickeln kann, die sich deutlich von der Konkurrenz unterscheiden.

Die Entwickler der Strategie haben Erfolgsfaktoren von Unternehmen untersucht, denen es gelungen ist, revolutionäre Konzepte in ihrer Branche zu entwickeln, wie Ikea oder McDonalds. Die Vorgehensweise, die sie dabei entwickelt haben, lässt sich auf alle Unternehmen anwenden, die ebenfalls einem starken Wettbewerb in einer Branche mit vielen gleichen Anbietern ausgesetzt sind. Ziel dieses praktischen Ansatzes ist es nicht, technologische Neuerungen zu entwickeln oder das Marketing zu optimieren. Vielmehr gilt es, Lösungen für Kundenwünsche zu finden, die die Wettbewerber noch nicht entdeckt haben.

Lernen Sie in diesem Workshop die wesentlichen Aspekte und Methoden der Blue Ocean Strategie im Überblick kennen. Wenden Sie anschließend noch im Seminar ausgewählte Techniken direkt auf Ihr eigenes Unternehmen an. So gehen Sie am Ende dieses Tages nicht nur mit den theoretischen Kenntnissen der Strategie nach Hause, sondern nehmen bereits konkrete Ideen-Anstöße für Ihr Unternehmen mit.

Datum: **10. September 2009**
9:00 bis 18:00 Uhr

Ort: Hotel „Zur Altstadt“, Freudenberg

Zielgruppe: Führungskräfte mittelständischer Unternehmen

Programm:

- Überblick „Blue Ocean Strategie“ anhand von Praxisbeispielen
- Vorstellung der Arbeitsmittel „Strategiekurve“ und „Kunden-Nutzen-Hindernis-Matrix“
- Vorstellung von Suchpfaden für neue Strategieoptionen
- Vorstellung des „ERSK-Quadrats“
- Arbeit in Kleingruppen: Erarbeitung von Strategiekurven, Kunden-Nutzen-Hindernis-Matrizen sowie Strategieoptionen für die Teilnehmer-Unternehmen

Referent: **Dipl.-Ing. Heike Kirchhoff** ist Inhaberin der Unternehmensberatung *consulteria*, deren Geschäftskonzept (Unternehmensberatung zu festen Preisen) mit der Blue Ocean Strategie entwickelt wurde. Als studierte Ingenieurin für Fahrzeugtechnik und Unternehmerin kennt sie die besonderen Anforderungen mittelständischer Unternehmen und berät diese seit Jahren erfolgreich in der strategischen Unternehmensentwicklung.

Teilnahmebeitrag: 950,- Euro

Anmeldung

Welke Akademie

Per Fax: 0271.3135-399

Hiermit melde ich mich verbindlich zu folgender Veranstaltung der Welke Akademie an:

Praxis-Workshop

Blue Ocean Strategie: Neue Märkte ohne Wettbewerb

Mit der Blue Ocean Strategie konkurrenzlose Geschäftsfelder schaffen und neue Kunden gewinnen

10. September 2009

9:00 bis 18:00 Uhr

Hotel „Zur Altstadt“, Freudenberg

Titel, Vorname, Name

Unternehmen

Position im Unternehmen

Straße, Hausnummer / Postfach

PLZ, Ort

E-Mail

Telefon, Fax

Datum, Unterschrift

Anmeldefrist: 17. August 2009

- Ich interessiere mich für weitere Veranstaltungen der Welke Akademie.
Bitte senden Sie mir Informationen zu Ihren Veranstaltungen an folgende E-Mail-Adresse:

-
- Ich habe die AGBs der Welke Akademie gelesen (www.welke-akademie.de) und akzeptiere diese. Mir ist bekannt, dass ich eine schriftliche Anmeldebestätigung sowie eine Rechnung über die Teilnahmegebühr erhalte.