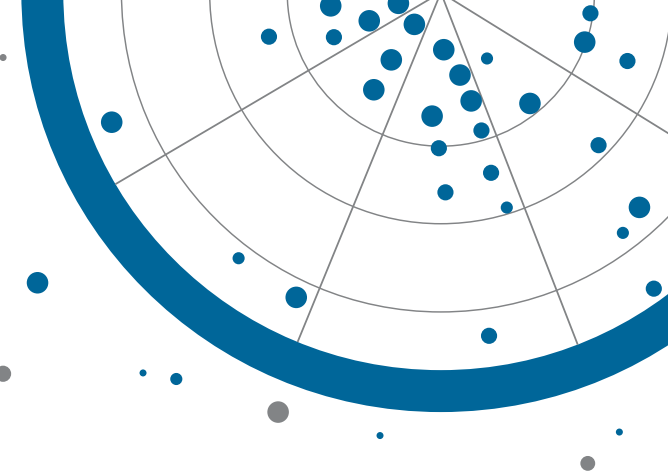


von Neuem
Trendradar

Ihr Wettbewerbsvorteil – die Beobachtung von Marktveränderungen



Chancen und mögliche Gefahren für Ihr Geschäftsmodell früh erkennen, das ist Trendradar. In nur drei Schritten etablieren Sie ein individuelles Trendmanagement im Unternehmen. Schnell, einfach, sicher.

1 Individuelle Marktübersicht über alle Ihre Handlungsfelder

Ein hocheffizientes Instrument zur Identifizierung, Beobachtung und Analyse von **aktuellen Trends und Entwicklungen** im Unternehmensumfeld – das ist Trendradar. Systematisch und strukturiert werden alle Handlungsfelder Ihres Unternehmens gesichtet und analysiert. Trends werden so zielsicher identifiziert und in verschiedene Trendfelder kategorisiert.

Dabei kommen **wissenschaftliche Methoden** bei den Bezugsgruppen Ihres Unternehmens zum Tragen. Dadurch wird sowohl die Eigen- wie die Fremdsicht miteinander abgeglichen. **Das Ziel:** Eine möglichst umfassende und präzise Datenlage, damit Sie strategische Entscheidungen mit großer Gewissheit treffen können.

2 Ihre individuellen Trends stets im Blick

Zum Auftakt Ihres persönlichen Trendradars werden von unserem Expertenteam Ihre Trends kontinuierlich beobachtet und evaluiert. In **regelmäßigen** Intervallen erhalten Sie detailreiche Trendreports, die über

die wichtigsten Entwicklungen auf dem jeweiligen Trendfeld. Darüber hinaus werden auch **Ihre Kunden** systematisch in den Prozess eingebunden.

3 Das Trendradar in Ihrem Unternehmensalltag – Motivation für die Belegschaft

Die Vorteile der Strategiefrüherkennung durch die **Verringerung von Risiken** verbunden mit der Hebung des **Innovations- und Entwicklungspotenzials** Ihres Unternehmens werden durch die Möglichkeit flankiert, mit dem Trendradar **das Bewusstsein** der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter für Trends zu schärfen. Erfahrungsgemäß ist die Schwarmintelligenz

der Belegschaft eine noch zu selten genutzte Möglichkeit, **individuelle Lösungen** für anstehende Vorhaben in sog. Trendfeldern zu identifizieren bzw. zu entwickeln. Im Rahmen einer **Kundenzentrierung** werden insbesondere auch Kenntnisse von und über diese Zielgruppe ermittelt. Dies kann sehr effektiv für Ihren Vertrieb sein.



Das sagen Kunden über den Trendradar

„Der Trendradar hat uns sehr dabei geholfen, die richtigen Themen für uns zu priorisieren. Gerade durch die Evaluierung von allen Personengruppen im Unternehmensumfeld konnten wir wichtige Trends herausarbeiten und in Projekten umsetzen. Nach einiger Zeit ist das Trendradar zu einem wertvollen

Werkzeug für uns und unsere Kunden geworden. Mit diesem Tool haben wir auf neue Herausforderungen vorrausschauend reagiert und somit deutliche Wettbewerbsvorteile gewinnen können.“

Bereichsleiter Strategie einer großen deutschen Bank



Kontakt

Prof. Wolfgang Hünnekens
 Geschäftsführer von Neuem GmbH
 wolfgang.huennekens@vonneuem.de
 +49 30 814 88 500

ERFAHREN SIE MEHR:

 www.vonneuem.de

 www.linkedin.com/company/von-neuem/