

TTR Konzept zur Erhaltung und Zukunftsentwicklung von Unternehmen auf Basis von Conjoint*)

Der TTR arbeitet Key-Accounter-orientiert auf Basis der gesamten Wertschöpfungskette.

Die Key-Accounter stehen vor großen Herausforderungen:

- CO2 Neutralität
- ESGs, SDGs
- Lieferkettenprobleme
- anspruchsvolle Marktanforderungen, getrieben von Kunden und Politik

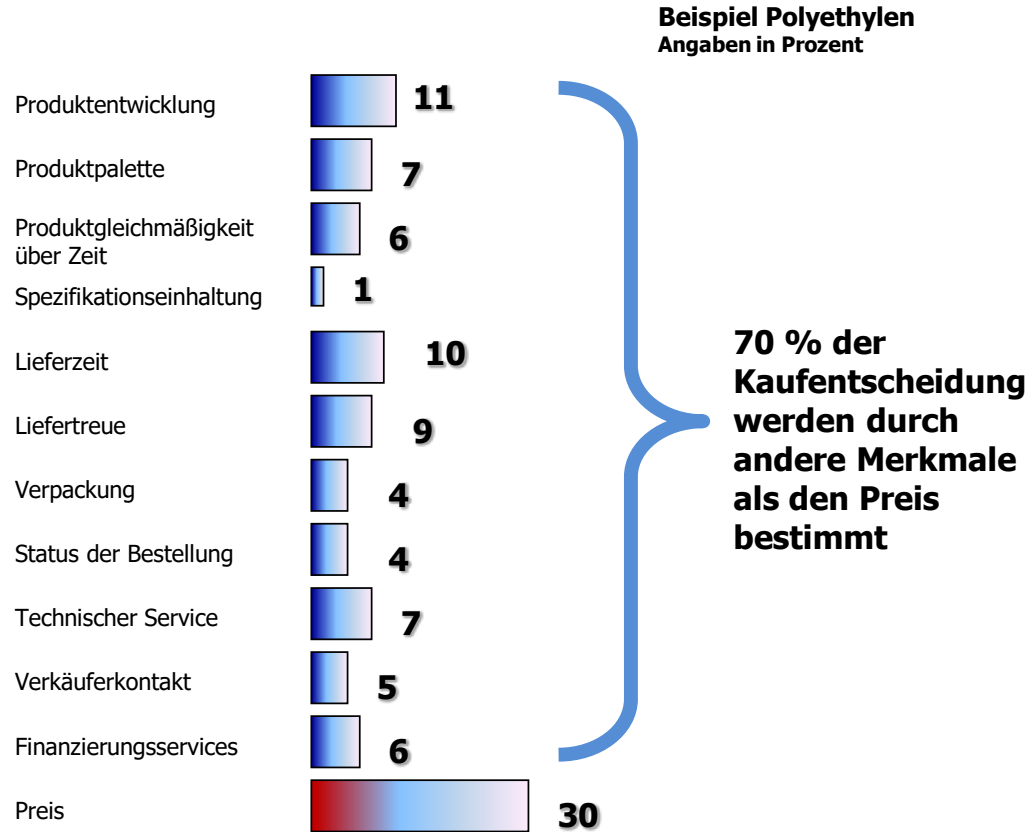
Diese Herausforderungen lassen sich nur durch enge Zusammenarbeit aller relevanten Stakeholder der Wertschöpfungskette mit hoher Rentabilität, sowohl ökonomisch, ökologisch und sozial lösen.

*) Der TTR arbeitet hier auf Basis des von McKinsey entwickelten Conjoint Ansatzes.

Kaufentscheidungskriterien - Conjoint-Analyse

Conjoint-Analyse

- Definition der Merkmale und Bewertung
- EDV-gestützter Fragenkatalog
- Kundeninterview

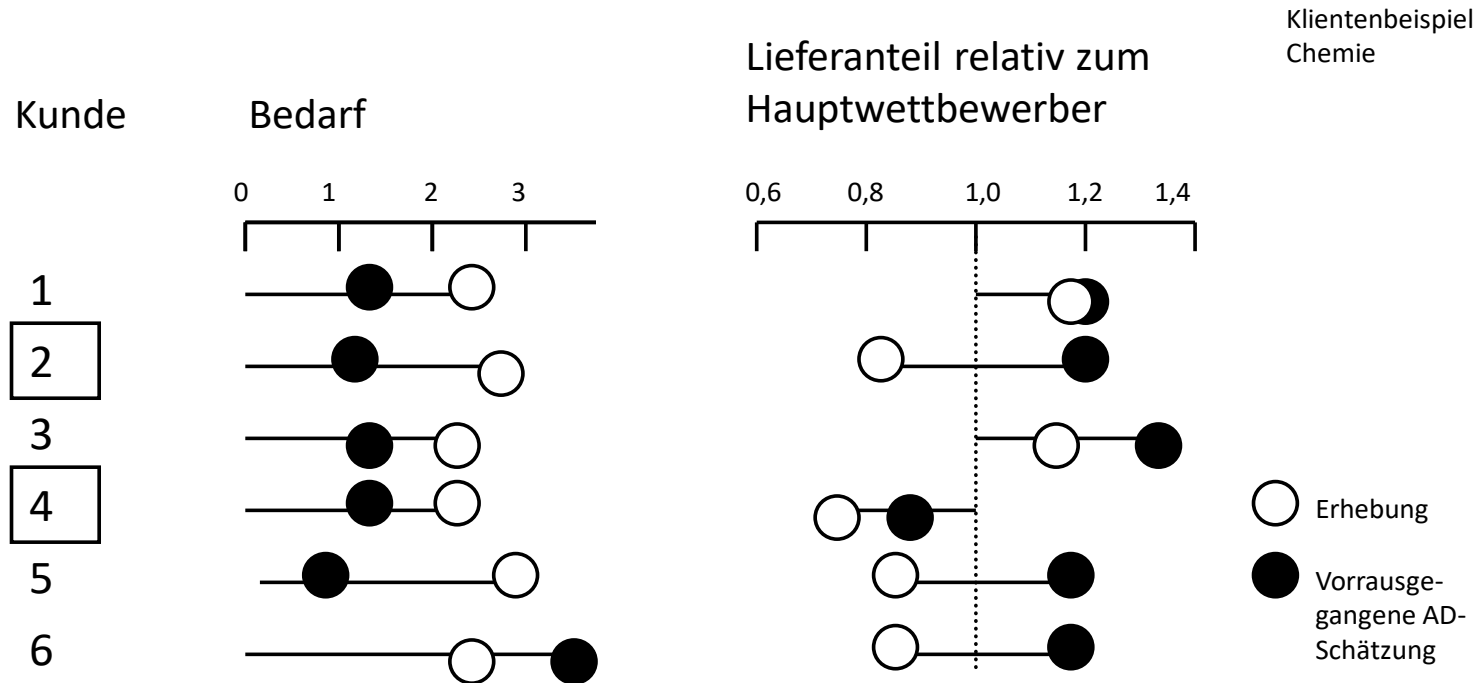


McKinsey & Company, inc
Walberberger Gesprächskreis Dr.
Ulrich Horsmann 29.01.1998

WinWin-
Tool

Folie-Nr. 1

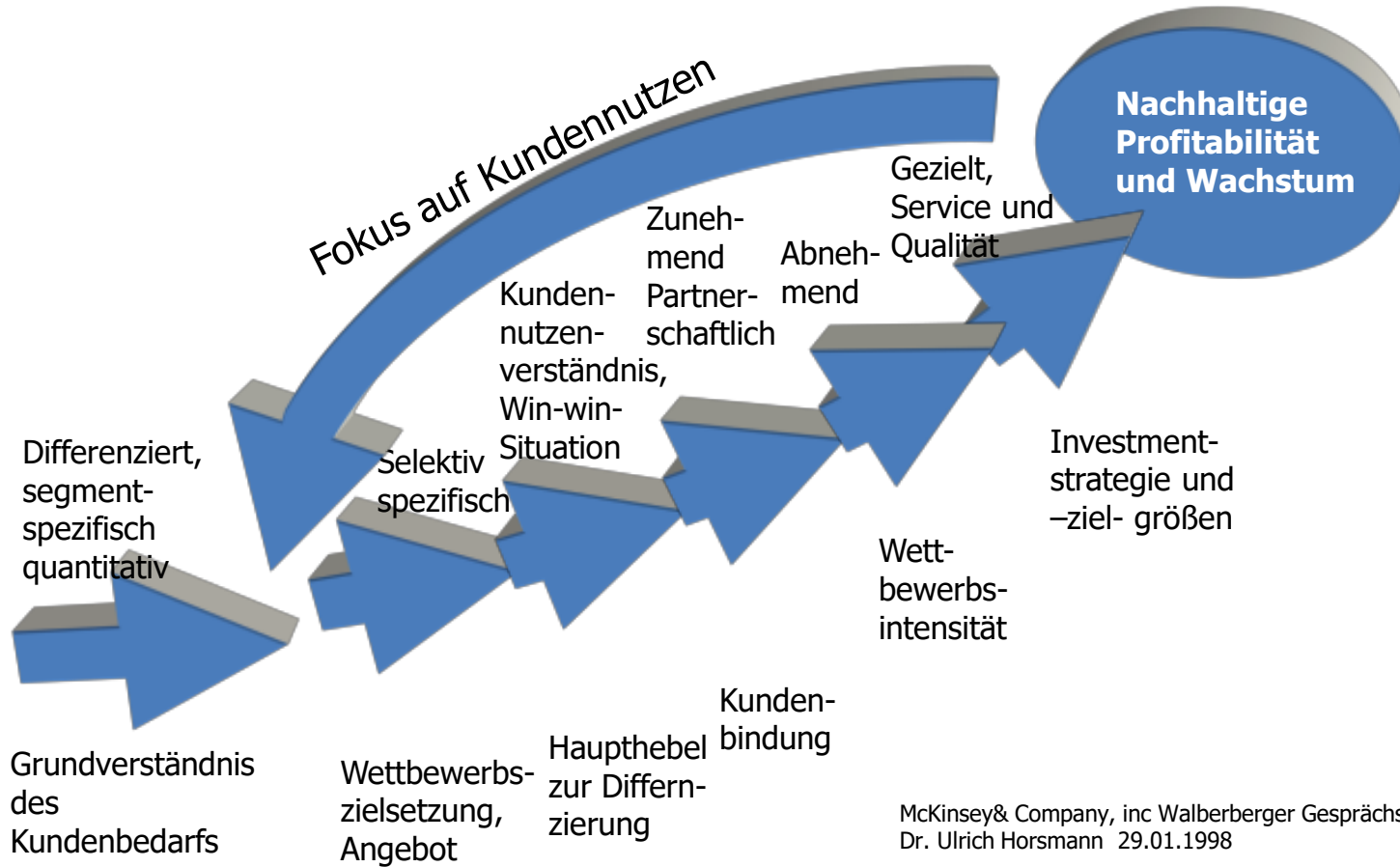
Kundenkenntnisse Vertrieb/Außendienst äußerst lückenhaft



McKinsey & Company, inc
Walberberger
Gesprächskreis
Dr. Ulrich
Horsmann
29.01.1998

WinWin-Tool

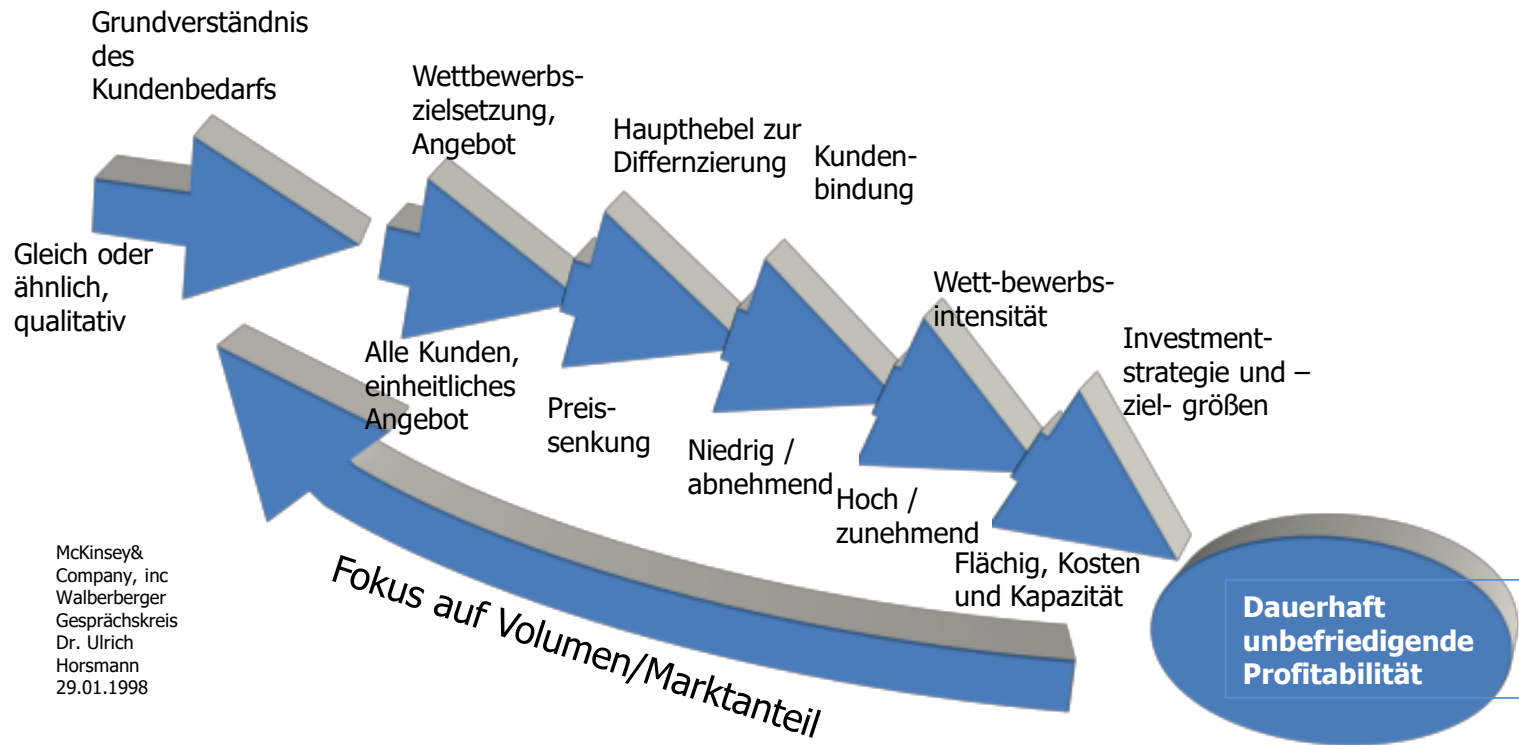
Fokus auf Kundennutzen-Partnerschaft



McKinsey & Company, inc Walberberger Gesprächskreis
Dr. Ulrich Horsmann 29.01.1998

WinWin-Tool

Der Teufelskreis commodisierter Geschäfte



WinWin-
Tool

Folie-Nr. 1