



## FALLSTUDIE:

### Marktpotenzialanalyse

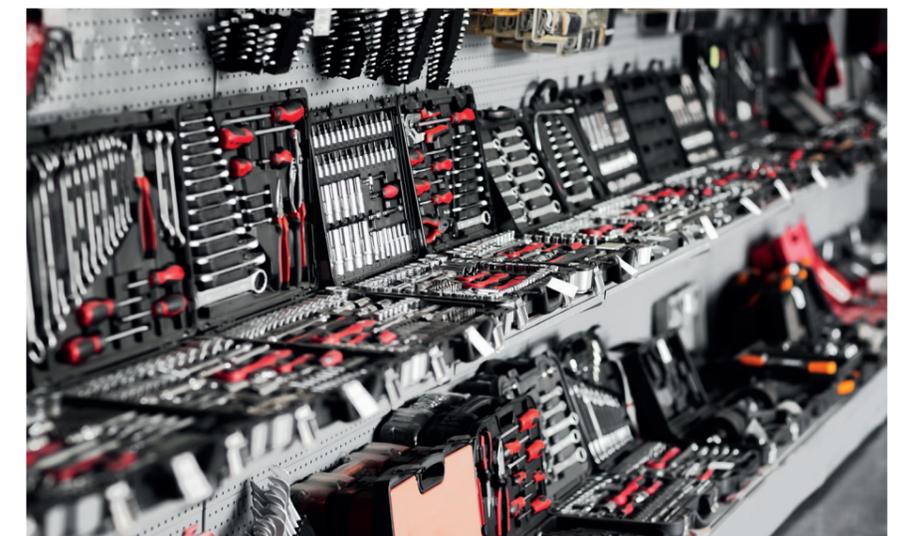
Entwicklung einer länderübergreifenden Markteinführungsstrategie einer neuen Heimwerker-App

### Die Herausforderung:

Ein Hersteller von Industrie- und Haushaltswerkzeugen hatte in den USA eine erfolgreiche App auf den Markt gebracht. Die App bot Heimwerkern How-to-Guides, Auskünfte zu Händlern der Region, Zugriff zum Produktsortiment und ermöglichte den direkten Kontakt zum Kundenservice. Aufgrund des bisherigen Erfolgs der App wollte der Werkzeughersteller nun herausfinden, inwiefern sich eine Einführung des Produkts in Europa (Großbritannien und Italien) und Kanada lohnen würde und welche länderspezifischen Eintrittshürden zu erwarten seien. Darüber hinaus benötigte das Unternehmen detaillierte, lokale Kenntnisse der potenziellen Zielmärkte.

### Die Lösung:

Wir veranstalteten Fokusgruppen in den drei potenziellen Absatzmärkten, in denen wir den Teilnehmern die amerikanische Version der App vorführten und sie testen ließen. Anschließend führten wir Gruppendiskussionen durch, in denen wir das Feedback der Teilnehmer und ihre Verbesserungsvorschläge sammelten. Diese Methode gab uns die Möglichkeit, Unterschiede und Ähnlichkeiten zwischen Ländern zu erkennen, die Funktionen der App persönlich mit potenziellen Benutzern zu testen und detaillierte Informationen zu den regionsbedingten Einstellungen der Zielgruppe zu sammeln.



### Die Erkenntnis:

Anhand unseres Projekts erkannte der Kunde, dass die Einführung der App zahlreiche Schwierigkeiten mit sich bringen würde. Die größte Hürde bestand in der Anpassung der englischsprachigen How-to-Videos, die deutlich auf den amerikanischen Markt ausgerichtet waren und keine metrischen Maßeinheiten nutzten. Aus diesem Grund wurde beschlossen, sich aufgrund niedrigerer Eintrittsbarrieren zunächst auf englischsprachige Länder (vor allem auf Großbritannien) zu konzentrieren.

Darüber hinaus lieferten die Forschungsergebnisse dem Team neuen Ideen für weitere How-to-Videos, die sie anschließend in die amerikanische Version der App integrierten.