



Problem in der Vermarktung von Neuen Ideen - im Speziellen

Innovationsproblem

- Produkt (Erfindungen), Leistung, Prozess, Unternehmen
- Sicherung (Patente)
- Innovationsvorsprung (Software)
- Markt, -reife und -fähigkeit
- Mangel an definiertem Innovationsprozess



Zugangsproblem

- Kunden (Neukunden, Cross Selling)
- Kapital (Eigen-/Fremd)
- Personal (Fach-/Führungskräfte) etc.
- Effizienz- bzw. Innovationsverlust

Kommunikationsproblem

- Intern/extern
- national/international
- Marketing und Vertrieb
- Verkaufskompetenz, d.h. Adressat (Bedarf), Inhalt (Nutzen), Qualität (Rhetorik)
- Unterschätzung der Bedeutung von zielgerichteter Kommunikation