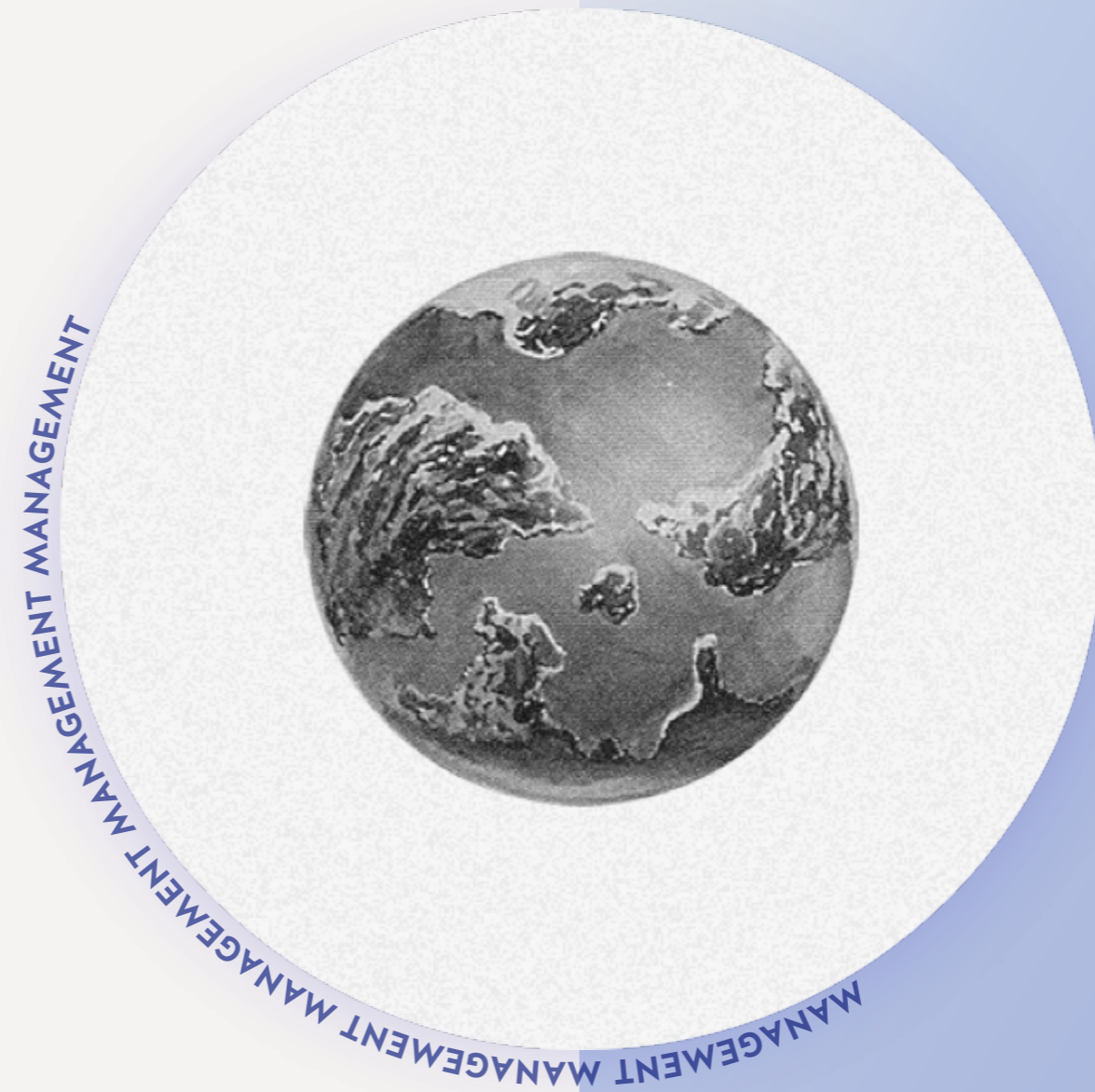


# STRATEGISCHE POSITIONIERUNG

Wir sind eine strategisch denkende Design & Beratungsagentur, die Experten begeistert, mit wertbewusstem Design zu inspirieren.

---



DESIGN DIRECTION

DESIGN MANAGEMENT

DESIGN AGENCY

Mit fachlicher und methodischer Kompetenz begleiten wir Ihr systematisches und langfristiges Wachstum in der Möbelbranche & greifen dabei auf über 30 - Jahre Markterfahrung zurück.



**Lorenz Kilga**  
*Co-founder*

**Die Veränderung und Weiterentwicklung Ihrer Positionierung. Gemeinsam identifizieren wir neue Zielgruppen, Wachstumstreiber & Strategien, welche die Reichweite, Absätze und Profitabilität konsequent erhöhen. Die strategische Frage: „wodurch und womit Sie vorrangig, wachsen wollen“ wird gemeinsam erarbeitet. Die sich daraus ergebende Antwort setzt sich aus den Bedürfnissen der Verbraucher, den Akteuren des Wettbewerbs und klar kommunizierten Emotionen zusammen.**

# Ein Angebot für

**Möbelhändler, Tischlereien, Innenarchitekten sowie Gesamtanbieter die Systemorientiert wachsen möchte und hierbei eine Veränderung oder eine Weiterentwicklung der Positionierung anstreben. Interne Stärken und Schwächen werden evaluiert, externe Chancen und Gefahren verstanden. Aktuelle Dienstleistungen & Produkte gegenüber der Leistungsfähigkeit überprüft und gegebenenfalls neu ausgerichtet. Eine verständliche und zukunftsorientierte Positionierung des Unternehmens wird strategisch ausgearbeitet.**

# Was Sie bekommen

## **MODUL 1**

---

SEGMENTIERUNG  
MARKT & KUNDEN

*#Positionierung*

## **MODUL 2**

---

STAKEHOLDER  
MAPPING

*#Growth strategy*

## **MODUL 3**

---

CUSTOMER JOURNEY  
ASSESSMENT

*#Customer studies*

## **MODUL 4**

---

VALUE  
PROPOSITION

*#Storytelling*

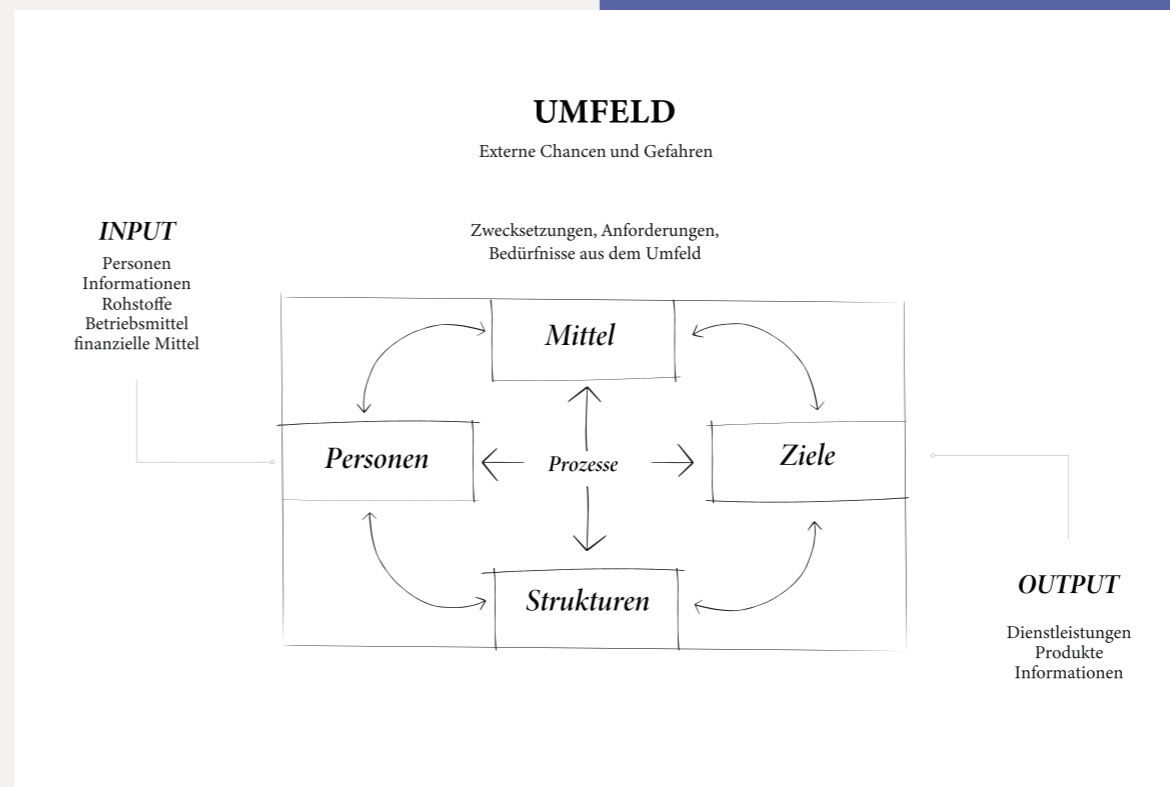
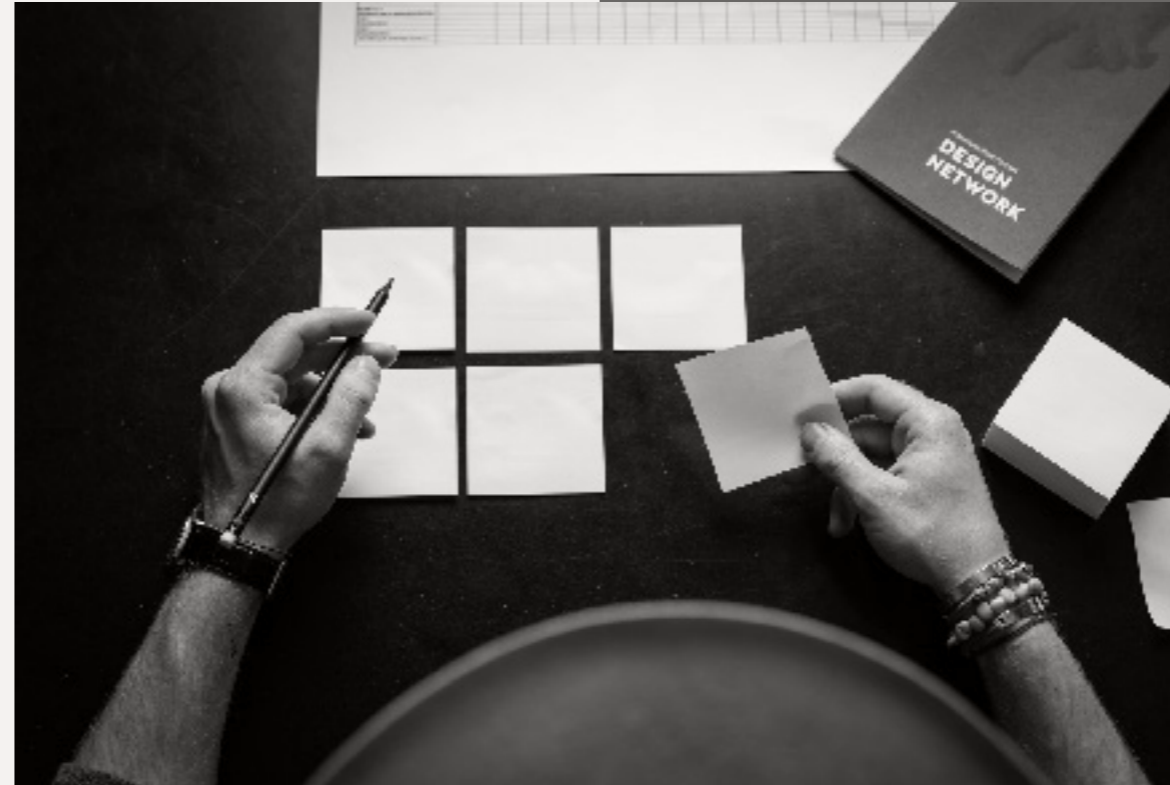


# Segmentierung Markt & Kunden

# Segmentierung Markt & Kunden

**Methode:** Wir beantworten die Fragen: Welche Probleme gibt es am Markt und wie können wir diese lösen?. Der systemorientierte Blick im ersten Schritt geht von innen nach außen. Jetzt geht es darum, von außen nach innen zu denken und das Bild zu komplettieren.

**Ziel:** Ein skalierbares Angebotsspektrum das am Markt begeistert ist definiert. Die Zielgruppen sind bestimmt. Die strategische Ausrichtung – der Weg nach vorne ist klar.





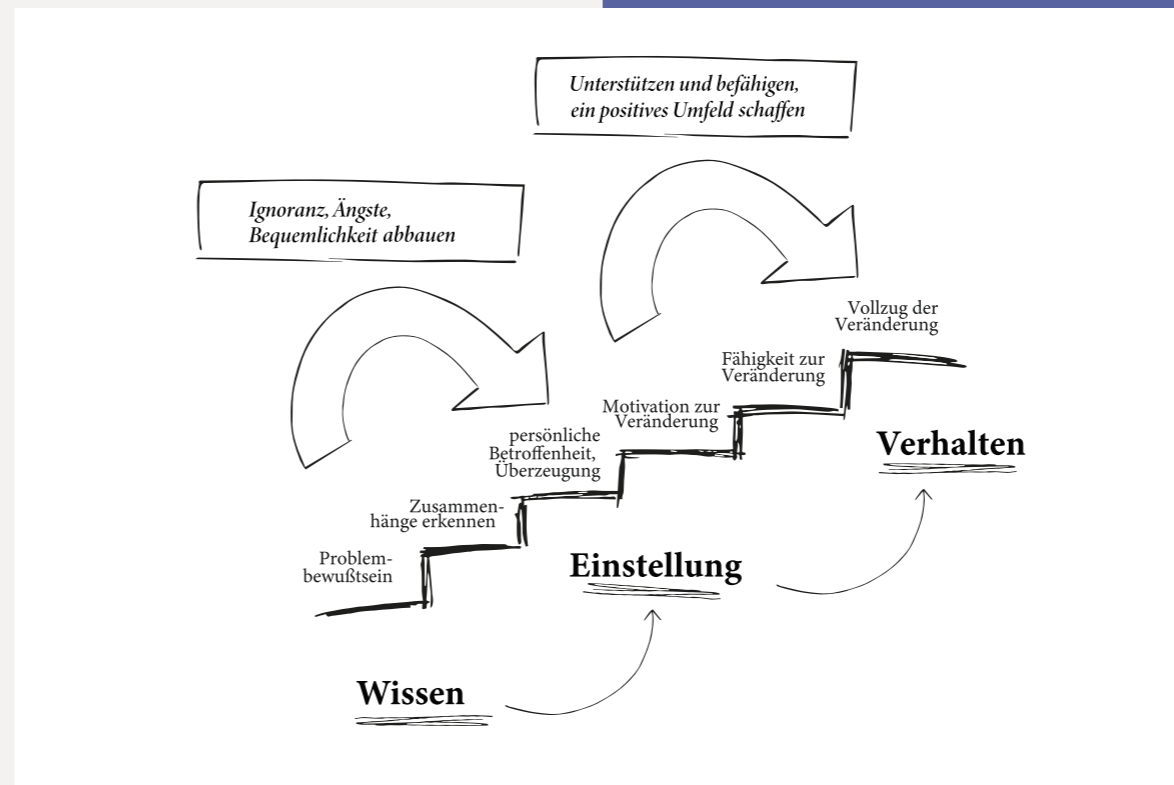
# Stakeholder Mapping



# Stakeholder Mapping

**Methode:** Wir identifizieren die „Mitspieler am Markt“ und stellen deren Performance gegenüber. Was können sie gut (Stärken) und was können sie nicht gut (Schwächen)?

**Ziel:** Das vorherrschende Verhältnis und die Zusammenarbeit von Endkunden bzw. Beeinflussern am Markt (Innenarchitekt, Baumeister, Makler etc.) sind geklärt. Wir wissen, wann und warum sich Interessenten an Ihr Unternehmen wenden.







# Customer Journey Assessment

# Customer Journey Assessment

**Methode:** Wir tauschen uns mit Systempartnern am Markt direkt aus, um „in`s Tun“ zu kommen und ein Netzwerk aufzubauen. Ziel ist, die Lust- und Frustpunkte des Gegenübers zu erkunden und damit zu erkennen, zu welchem Zeitpunkt „die Türe für Ihr Unternehmen offen ist“.

**Ziel:** Es ist eindeutig festgelegt, wer, wann, wie und mit welchem Leistungsangebot auf Ihr Produkt & Dienstleistungsangebot aufmerksam gemacht wird. Das strategische Kommunikationskonzept liegt vor.





**DESIGN  
MANAGEMENT**



**DESIGN  
DIRECTION**



**DESIGN  
AGENCY**

# Value Proposition

# Value Proposition

**Methode:** Wir erarbeiten die Kernkompetenzen und das sich daraus ergebende Versprechen Ihres Unternehmens gegenüber dem Markt und den Kunden. Die Ergebnisse aus Modul 1, 2, 3 mit dementsprechender „go to market Strategie“ (Systempartner, Tischlerei, Händler, Innenarchitekt oder Komplettanbieter ) wird freigegeben.

**Ziele:** Eine klare Positionierung Ihres Unternehmens ist ausgearbeitet. Es gibt ein Wertversprechen, das durch Kompetenzen und durch Mehrwert überzeugt.



## Die Voraussetzungen für den Erfolg bei Veränderungsprojekten



**Erfolg = Können x Wollen x Dürfen!**

*“Mit Design Network haben wir einen Berater gefunden, der uns aber auch die Branche versteht. Wir gingen sehr positiv aus den bisherigen Workshops und führen die Zusammenarbeit auf jeden Fall weiter.”*

**R.LANSER - CEO, TISCHLEREI LANSER**

*“Design Network vermittelt ein tiefgehendes Marktwissen, welches durch klare Zusammenhänge und dem Verständnis der Möbelbranche ergänzt wird. Daraus resultieren konstruktive und auch proaktive Strategien die „out of the box“.*

**G.GOERTZ - CEO, BEAM SPACE**

## MODUL 1

---

SEGMENTIERUNG  
MARKT & KUNDEN

*\*abhängig der Projektgröße*

---

**4.350 €**

## MODUL 2

---

STAKEHOLDER  
MAPPING

*\*abhängig der Projektgröße*

---

**3.450 €**

## MODUL 3

---

CUSTOMER JOURNEY  
ASSESSMENT

*\*abhängig der Projektgröße*

---

**3.450 €**

## MODUL 4

---

VALUE  
PROPOSITION

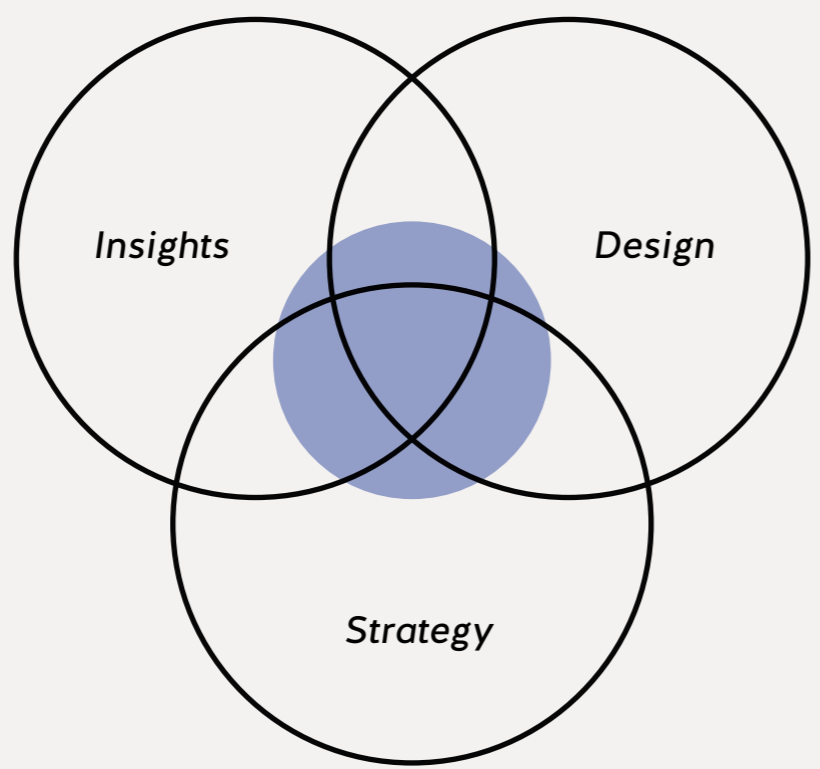
*\*abhängig der Projektgröße*

---

**3.450 €**

# UNSER ANGEBOT

- Trend Reports
- DESIGN DIRECTION**
- Design direction
- Creative direction
- Visual strategy
- Material research & Innovation
- Benchmark studies



- DESIGN AGENCY**
- Brand design
- Graphic design
- Product design
- Showroom design
- Retail tool design



- DESIGN MANAGEMENT**
- Growth strategy
- Customer studies
- Positioning
- Workshops
- Changemanagement
- Network development
- Story-Telling



