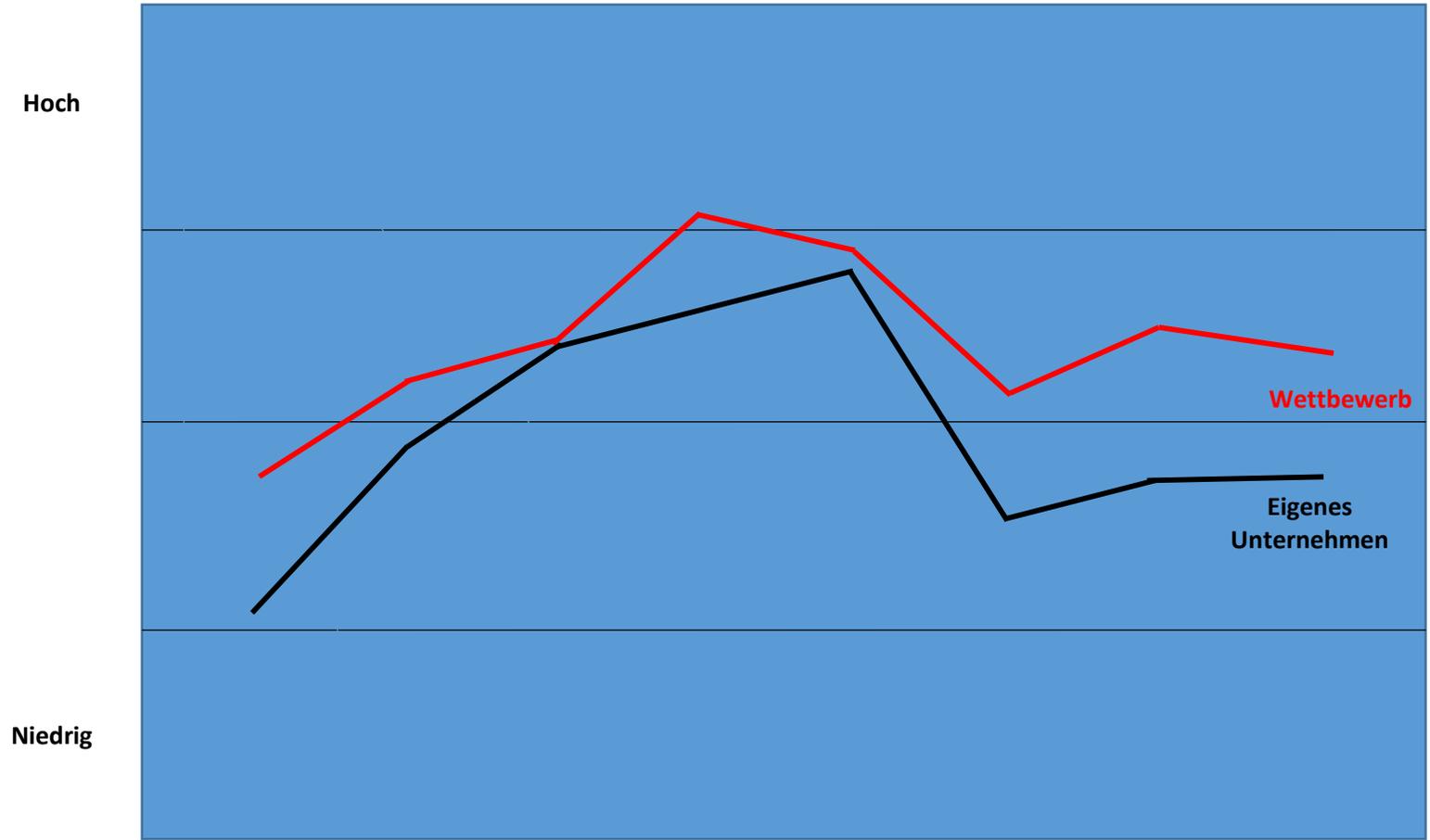


Blue-Ocean-Strategy (1)

Beispiel



2. Wertekurven
eigenes
Unternehmen und
Wettbewerber
(beliebige Zahl)

1. Branchenübliche
Produkteigenschaften,
Differenzierungsmerkmale,
Verkaufsargumente

- Preis
- Versch. Größen
- Qualität
- Image
- Füllmenge
- Design
- Eigenschaft 7
- Eigenschaft 8

Blue-Ocean-Strategy (2)

Beispiel

Branchenübliche
Produkteigenschaften

Eliminieren

- ___ Eigenschaft 7 ___
- ___ Eigenschaft 8 ___
- _____
- _____
- _____
- _____

Steigern

- ___ Preis ___
- ___ Qualität ___
- ___ Image ___
- _____
- _____
- _____

Branchenübliche
Produkteigenschaften

Branchenübliche
Produkteigenschaften

Reduzieren

- ___ Versch. Größen ___
- ___ Füllmenge ___
- _____
- _____
- _____
- _____

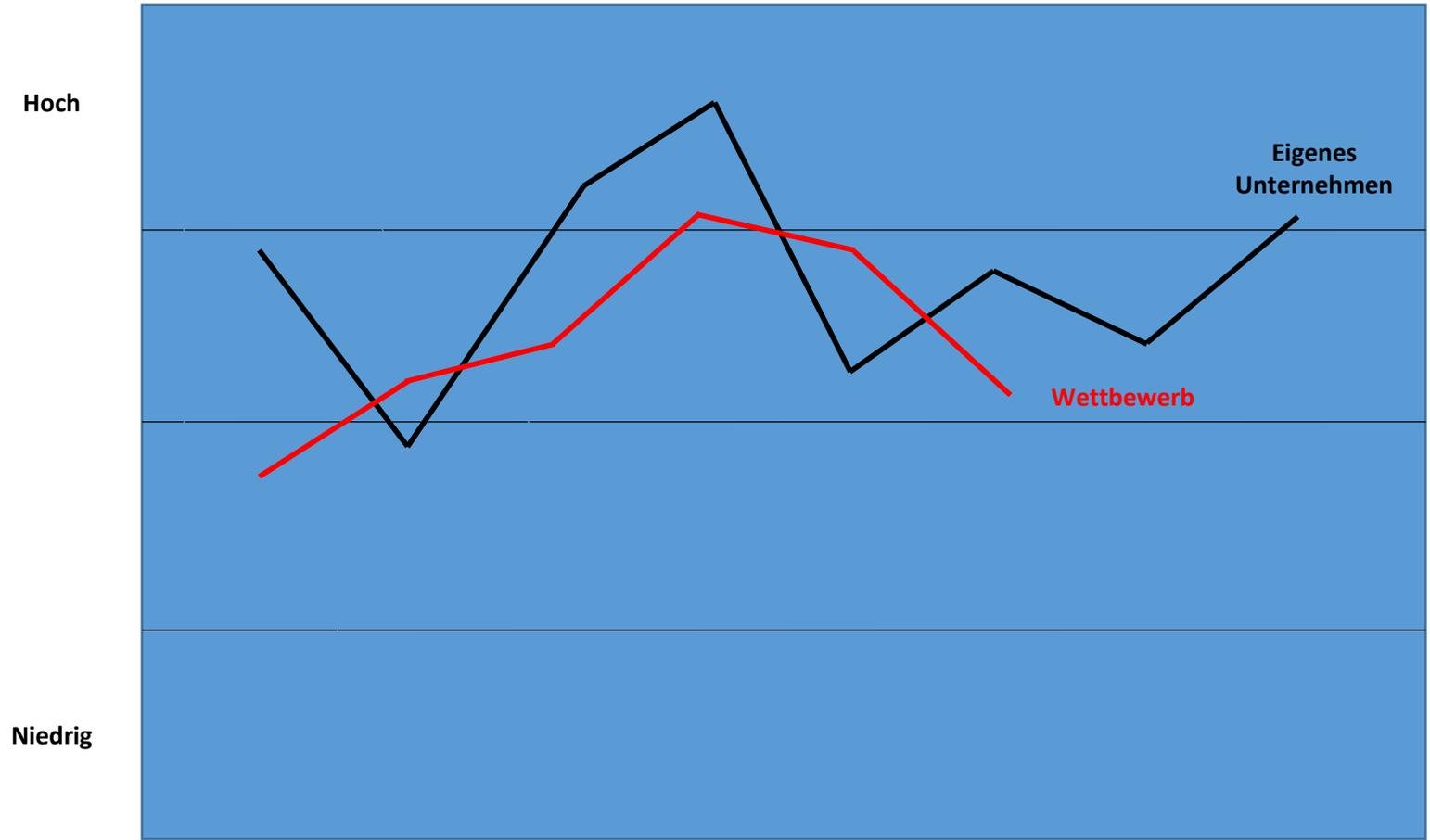
Kreieren

- ___ Eigenschaft A ___
- ___ Eigenschaft B ___
- _____
- _____
- _____
- _____

Neu geschaffene
Produkteigenschaften

Blue-Ocean-Strategy (3)

Beispiel



Neue Wertekurven

- Preis
- Versch. Größen
- Qualität
- Image
- Füllmenge
- Design
- Eigenschaft A
- Eigenschaft B

Neue Produkteigenschaften



Blue-Ocean-Strategy (4)

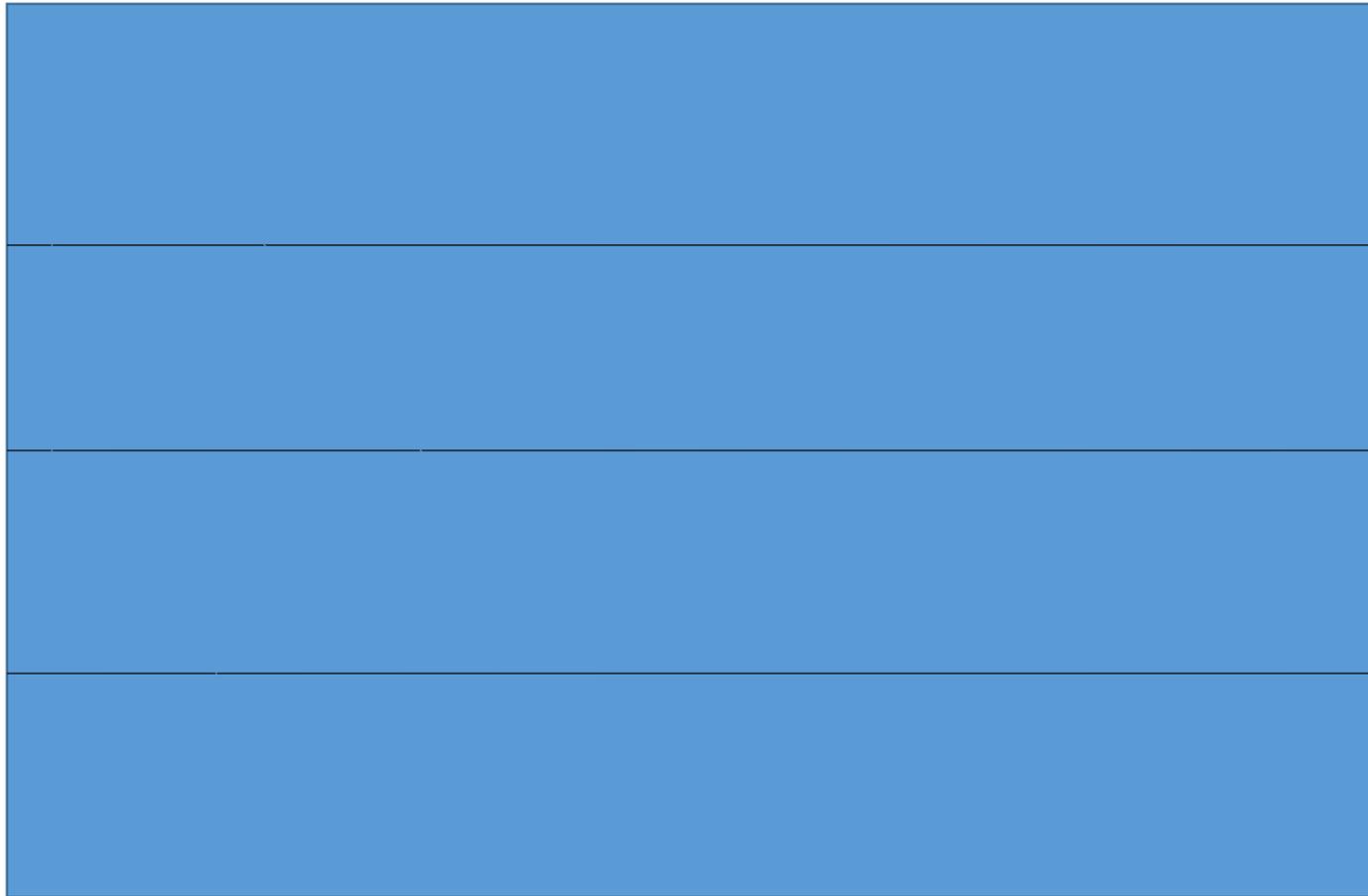
Vorlage

Eliminieren	Steigern
<ul style="list-style-type: none">▪ _____▪ _____▪ _____▪ _____▪ _____▪ _____	<ul style="list-style-type: none">▪ _____▪ _____▪ _____▪ _____▪ _____▪ _____
Reduzieren	Kreieren
<ul style="list-style-type: none">▪ _____▪ _____▪ _____▪ _____▪ _____▪ _____	<ul style="list-style-type: none">▪ _____▪ _____▪ _____▪ _____▪ _____▪ _____

Blue-Ocean-Strategy (5)

Vorlage

Hoch



Niedrig

