

eyros

Innovation Wachstum Erfolg

NEXT LEVEL BUSINESS



VORSPRUNG DURCH INNOVATION

Mach dein Unternehmen fit für die Zukunft

”

Als Innovations-Coach begleite ich zahlreiche Unternehmen auf ihrem Weg in eine nachhaltige Zukunft. Dabei kombiniere ich modernste Innovations-Methoden mit mehr als 25 Jahren Business-Erfahrung. Digitalisierung, agile Methoden, Neuromarketing und hybride Vertriebs- und Beratungslösungen eröffnen ganz neue Möglichkeiten. Profitiere jetzt von meinen Erfahrungen.

Bernhard Hochspach, eyros AG

Dein Business hinterfragen und neu ausrichten

Das Geschäft läuft gut, du hast zufriedene und langjährige Kunden.

Dann ist doch alles perfekt, oder?

Manchmal ja – oft genug nicht, denn alles ist ständig in Bewegung. Die vergangenen Jahre haben gezeigt, dass nichts so sicher ist wie der Wandel. Energieknappheit, Probleme in den Lieferketten, schwankende Rohstoffpreise, Pandemie, Energiewende, Fachkräftemangel und Klimawandel sind nur einige Faktoren, die das Verhalten der Menschen und Märkte nachhaltig verändern.

Wie soll ich als Unternehmer damit umgehen?

Ein strukturierter Business-Innovationsprozess ist der richtige Weg, um das Unternehmen von innen neu auszurichten. Es braucht dazu eine Aussensicht, um wertvolle Impulse und neue Ideen zu erhalten. Es lohnt sich immer, sein Business zu hinterfragen und mit Hilfe von bestehenden Erfolgsprinzipien zu optimieren. Die Zeit ist reif – jetzt.

Als Innovations-Coach unterstütze ich dich als Unternehmer deine Geschäftsmodelle, sowie Produkte und Dienstleistungen zu beleuchten und weiterzuentwickeln. Branchenunabhängig stelle ich die Erfolgskonzepte des Unternehmens auf den Prüfstand. Das Ziel dabei ist die Innovations-Fitness stetig zu stärken, ganz egal in welchen Märkten du bereits tätig bist.

Die vier Innovations-Bereiche:

Business Innovation

Regelmässige Überprüfung von Geschäfts- und Vertriebsmodellen: Zuliefermodelle, Marktstrukturen, digitale Plattformen, Multi-Channel-Modelle, Geschäftspartnerschaften, Absatzmodelle, neue Kundensegmente oder Eigenmarken. Was eignet sich, wo bist du erfolgreich und was fehlt?

Product Innovation

Produkte, Dienstleistungen und Services hängen direkt mit den Kundenbedürfnissen zusammen. Dabei geht es nicht nur um Anwender und Verbraucher, sondern auch um Absatzmittler und gesetzliche Rahmenbedingungen. Wo steht dein Unternehmen?

Customer Innovation

Seit der Einführung moderner Kommunikationstechnologien rücken Kunden und Verbraucher immer näher an den Hersteller. Traditionen in der Beschaffung oder der Kundenbindung verändern sich. Influencer, soziale Medien oder modernes „Story Telling“ sind nur einige Beispiele dafür, wie man heute mit Kunden in Kontakt tritt. Der Kunde von heute orientiert sich grenzenlos und international. Erreichst du deine Kunden mit deinem Unternehmen noch zielgerichtet?

Sales Innovation

Einer der Bereiche, wo sich Wandel am stärksten auswirkt, ist im Verkauf. Hier entsteht die echte Kundeninteraktion und es wird Vertrauen aufgebaut. Zeitgemässe Kunden haben ein stark verändertes Bedürfnis an den Verkaufsberater. Neue Vertriebsmethoden sind gefragt und die Erkenntnisse aus der Neurowissenschaft unerlässlich. Beherrscht dein Unternehmen Neuro-Sales, hybride Beratung, „Story Telling“, Gesprächsumkehr und den „30 Second Pitch“?

Der Weg zu neuem Wachstum

Den richtigen Einstieg finden

Mittels einem der vier unterschiedlichen und auf deine individuelle Situation angepassten Innovations-Workshops findest du den richtigen Einstieg. Wo liegen deine Potentiale in Bezug auf Geschäftsmodell, Produkt, Kunden oder Vertriebsmethoden?



Workshop 01 Business Innovation

- Analyse der aktuellen Geschäfts- und Vertriebsfelder
- Business Innovations-Zyklus inkl. Brainstorming
- Verdichtungs-Zyklus
- Ausformulierung der Erkenntnisse und Handlungsfelder
- Next Steps

Dauer: 6 Stunden Workshop plus Vor- und Nachbearbeitung
Teilnehmer: ideal bis sechs Personen
Ort: Innovations-Hub in Baar



Workshop 02 Product Innovation

- Analyse der aktuellen Produkt- und Dienstleistungsstrategie
- Produkte Innovations-Zyklus inkl. Brainstorming
- Verdichtungs-Zyklus
- Ausformulierung der Erkenntnisse und Handlungsfelder
- Next Steps

Dauer: 6 Stunden Workshop plus Vor- und Nachbearbeitung
Teilnehmer: ideal bis sechs Personen
Ort: Innovations-Hub in Baar

Die Innovations-Workshops sind modular aufgebaut und dienen in einem ersten Schritt als Standortbestimmung und als Start ins jeweilige Kernthema. Die Themen lassen sich kombinieren und beliebig ausbauen.



Workshop 03 Customer Innovation

- **Kundenspektrum Analyse inkl. Absatzmodelle**
- **Customer Innovations-Zyklus inkl. Brainstorming**
- **Verdichtungs-Zyklus**
- **Ausformulierung der Erkenntnisse und Handlungsfelder**
- **Next Steps**

Dauer: 6 Stunden Workshop plus Vor- und Nachbearbeitung
Teilnehmer: ideal bis sechs Personen
Ort: Innovations-Hub in Baar



Workshop 04 Sales Innovation

- **Vertriebsmethoden Analyse**
- **Sales Innovations-Zyklus inkl. Brainstorming**
- **Verdichtungs-Zyklus**
- **Ausformulierung der Erkenntnisse und Handlungsfelder**
- **Next Steps**

Dauer: 6 Stunden Workshop plus Vor- und Nachbearbeitung
Teilnehmer: ideal bis sechs Personen
Ort: Innovations-Hub in Baar

WARUM ES FUNKTIONIERT

HYBRIDE LÖSUNGEN



Die Forschungsergebnisse sprechen klar. Je mehr Sinne in den Beratungs- und Kaufprozess involviert werden, desto höher wird die Abschlussquote. Speziell bei komplexen Produkten und Services kann dieser Vorteil gezielt eingesetzt werden. Multisensorik, „Story-Telling“ und der Einsatz von digitalen Technologien führen zum nachhaltigen Erfolg.

NEUROMARKETING



Beim Neuromarketing werden modernste wissenschaftliche Erkenntnisse aus Psychologie und Hirnforschung über menschliches Verhalten geschickt in die Kundeninteraktion eingewoben. Der Kunde wird dabei gekonnt in den Mittelpunkt gestellt, inszeniert, überrascht und begeistert. So entsteht eine tiefe Kundenbindung.

REFERENZEN (Auszug)



eyros AG
Ruessenstrasse 5a
6340 Baar
Schweiz
Telefon +41 41 763 00 20
info@eyros-eyperets.com

www.eyros-experts.com