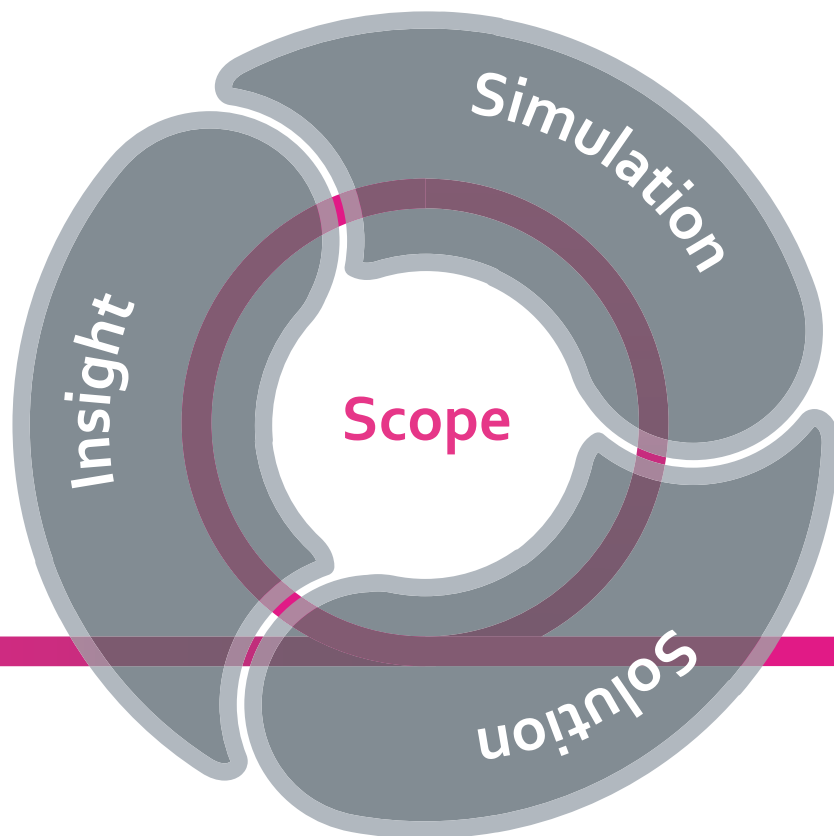




Wilke Optimization



Skal dine produkter blive endnu mere efterspurgt?

I dagens marked skal et produkt fungere optimalt på flere niveauer som fx:

- et funktionelt niveau
- et design-niveau
- et immaterielt niveau

Det sidste handler om produktets signalværdi og den følelse det giver brugeren. Og så skal prisen naturligvis være attraktiv for både dig og din kunde.

Nogle gange stiller markedet synlige krav til forbedringer af dit produkt. Forbedringerne kan evt. håndteres via små løsninger.

Andre gange stiller markedet mindre synlige krav, som muligvis kalder på store løsninger. Uanset hvor lille eller

stor løsningen skal være, så skal dit produkt givetvis optimeres på et eller flere tidspunkter i dets livscyklus.

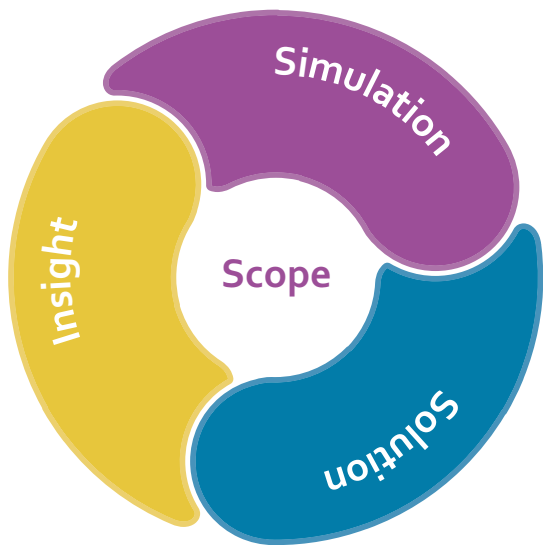
Anvend Wilke Optimization og kom på forkant

Wilke tilbyder den kvalitative og kvantitative ekspertise, der skal til, for at din virksomhed kan optimere med succes på produktporteføljen. Vi hjælper dig til at gribe din optimeringsproces effektivt an.

Med Wilke Optimization identificerer vi produktforbedringer, der skaber positiv påvirkning på et eller flere niveauer. Små justeringer, der skaber optimal differentiering. Store, grundlæggende justeringer, der bidrager til at skabe uniqueness og en attraktiv position i markedet.

Vend siden og læs mere om modellen, Wilke Optimization. Vi er klar til en dialog, så kontakt os nu og kom i gang med optimeringsprocessen allerede i dag.

Wilke Optimization



Scope

En optimeringsproces kan have mange indgange og virke overskuelig at komme i gang med. Vi begynder derfor med at indsnævre fokusområdet og sikrer, at vi kan indhente den relevante viden. Scope defineres i tæt dialog mellem dig og Wilke, så alle behov og løsningsmuligheder kortlægges.

Med det rigtige Scope er vejen til implementering af forbedringer kortere, så du hurtigere kan agere på de muligheder, som optimeringsprocessen identificerer.

Insight

Fundamentet i en optimeringsproces er viden. Om dine kunders og potentielle kunders ønsker til produkter eller service. Insight retter fokus mod markedet for at identificere brugernes præferencer. Et ekstrovert fokus sikrer, at optimeringsprocessen ikke foregår i et vakuum, hvor fokus primært rettes på omkostninger, og hvor brugernes krav og ønsker negligeres.

Vi gennemfører nødvendige analyser, som sikrer det rigtige grundlag for optimeringsprocessen. Vi synliggør krav og ønsker til indhold i produktet, så vi kan forudsige brugernes adfærd og maksimere sandsynligheden for at netop dit produkt bliver valgt

Via et samspil af forskellige metoder sikrer vi fuld afdækning af forbrugernes præferencer. Ofte anvender vi eksperimentelle analysedesigns med anvendelse af fx

conjoint. Vi inddrager også etnografiske og andre kvalitative metoder for at afdække mindre synlige behov og få dyb forståelse for, hvordan dit produkt optimeres med den bedst tænkelige effekt på markedet.

Simulation

Vi omformer den opnåede viden fra Insight til værktøjer, med hvilke vi gennemfører markedssimuleringer og estimerer potentialet for alternative løsninger.

Markedssimuleringerne matcher forbrugernes præferencer og følsomhed over for ændringer med de omkostninger (fx til produktion), som er forbundet med løsningerne. Ved at inkludere præferencer og omkostninger i Simulation, sikrer vi, at optimeringsprocessen balancerer mellem ønsker og muligheder.

Simulation inkluderer ofte workshops, hvor Wilke i samarbejde med relevante personer fra din virksomhed tester de alternativer, som kan være mulige forbedringer til eksisterende produkter.

Simulation giver dig en unik mulighed for at afprøve forskellige scenarier. Og du får et stærkt fundament, så du kan gribe fremtidige produktoptimeringer rigtigt an.

Solution

Solution sammenfatter den viden vi får via Insight og beriger med Simulation. I Solution præsenterer vi de ændringer, der kan optimere dit produkt.

Samtidig fastlægger vi en plan for implementering af ændringerne og de tiltag, som ofte vil blive afledt heraf. Fx ændringer i virksomhedens kommunikation.

Få mere at vide

Kontakt os for en uforpligtende dialog om, hvordan du optimerer dine produkter og gør dem til forbrugernes foretrukne valg.

Brian Hillebrandt · bhl@wilke.dk · Telefon 21 49 38 29

Lars Wiinblad · lw@wilke.dk · Telefon 26 23 36 23