

Marc Gruber; Sharon Tal

Where to Play

In nur 3 Schritten zu den profitabelsten Marktchancen

Aus d. Engl. Jordan T.A. Wegberg

2018, kartoniert, 226 Seiten

EUR 29,95/EUA 30,80/sFr 36,80

ISBN 978-3-593-50850-4

Erscheinungstermin / Sperrfrist: 12.04.2018

Wie findet ein Unternehmer das erfolgversprechendste Geschäftsmodell? In ihrem überzeugenden Workbook weisen Marc Gruber und Sharon Tal mit dem Marktchancen-Navigator den Weg zur profitabelsten Idee.

Unternehmer und Innovatoren stehen immer unter Druck. Neue Produkte und Services müssen her. Besser als die Konkurrenz sollen sie sein. Und vor allem schnell auf dem Markt! Da entscheidet man sich leicht für die erste Geschäftsidee, aber ist diese auch die beste? Um die richtige Entscheidung zu treffen und die aussichtsreichste Möglichkeit zu verfolgen, haben Marc Gruber und Sharon Tal den Marktchancen-Navigator entwickelt. Er besteht aus drei einfachen Tools, mit deren Hilfe der perfekte »Blaue Ozean« gefunden werden kann – also ein neuer, lukrativer Absatzmarkt. Ganz im Geist der Business-Model-Bücher hilft das Buch, Ideen und Optionen zu visualisieren, leichter zu Entscheidungen zu gelangen und eigene Spielregeln zu entwickeln.

Mit »Where to play« bieten die Autoren ein neues Businesswerkzeug auf einer soliden Grundlage: In den Marktchancen-Navigator bringen Marc Gruber und Sharon Tal 15 Jahre intensive Forschung kombiniert mit langjähriger praktischer Erfahrung ein. Das Ergebnis ist ein einfaches und ansprechendes Instrument für das Erreichen belastbarer Entscheidungen. Das Tool ermöglicht es, den eigenen Wert einzuschätzen und den strategischen Schwerpunkt klug zu setzen. Ein strukturiertes und leicht anwendbares System, das entlang der drei Hauptfragen zum Markterfolg führt: Welche Marktchancen gibt es überhaupt? Welche davon sind die attraktivsten? Und worauf sollte der Fokus liegen? Der Navigator lenkt Schritt für Schritt durch diese Fragestellungen und funktioniert für Start-ups genauso wie für etablierte Unternehmen, Technologietransferstellen, Investoren oder Pädagogen.

Mit dem Buch von Marc Gruber und Sharon Tal ist jeder Unternehmer auf dem besten Weg zu einer erfolgversprechenden Gewinnerstrategie. Es hilft, sich auf die besten Optionen zu fokussieren und die Chancen zu nutzen, die gleichzeitig die aussichtsreichsten sind. Denn was nützt es, alle Energie für den falschen Weg aufzubringen? »Where to play« ist bestens kompatibel mit anderen Business Tools wie der Canvas oder dem Lean-Startup. Beweglich bleiben, um den Fokus zu verlieren, das ist die Kunst, die der Leser auf sympathische Weise von den Autoren vermittelt bekommt. Ein Workbook, das man immer wieder zur Hand nimmt.

Die Autoren

Marc Gruber ist Professor für Entrepreneurship and Technology Commercialization an der Universität Lausanne. **Sharon Tal** hat bei Marc Gruber promoviert und lehrt an der Uni Lausanne. Unternehmen am Markt erfolgreich zu positionieren ist ihre Leidenschaft. Gemeinsam entwickelten sie den Market Opportunity Navigator.

Kontakt

Margit Knauer, knauer@campus.de, 069 976 516-21

Inga Hoffmann, hoffmann@campus.de, 069 976 516-22