

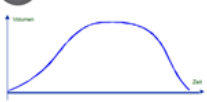
Strategic Product Marketing Canvas

Sie wollen eine **Produkt-Strategie incl. Marketingmaßnahmen** für Ihr Produkt erarbeiten? Da bietet sich die Canvas-Technik an. Canvas bedeutet Leinwand – und auf diese „Leinwand“ werden verschiedene Felder aufgezeichnet, die es für eine Produkt-Strategie zu durchdenken gibt.

Ganz pragmatisch nehmen Sie ein Flipchartpapier quer oder aber eine große, mit Packpapier bespannte Pinnwand, auf die Sie die verschiedenen Felder auftragen. Dann schreiben Sie Ihre Ideen auf Post-It-Zettel und kleben Sie sie in die entsprechenden Felder. Diese Technik eignet sich sehr gut, **um im Team eine Strategie zu erarbeiten**. Wenn Sie ein Team zusammenstellen, das sich aus den **unterschiedlichen Funktionsbereichen** im Unternehmen zusammensetzt, so können Sie hier sehr pragmatisch eine **multiperspektivische Planung erarbeiten**.

Den Canvas können Sie in Ihrem Büro oder im Projektzimmer hängen lassen und immer wieder neue Ideen ergänzen oder Zettel umhängen. So bleibt die Erarbeitung Ihrer Strategie variabel und anpassungsfähig.

Strategic Product Marketing Canvas

Vision: Reason why – was ist der tiefer Sinn hinter dem Produkt? Welchen Beitrag leistet es für das Unternehmen?				
Lebenszyklus  0 = Marktlebenszyklus X = Produktlebenszyklus	Zielgruppen Welches sind die wichtigsten Zielgruppen (Personas) /Marktsegmente?	Value Proposition Welches sind die wichtigsten Nutzenenerwartungen der Zielgruppen und was ist unser Wertversprechen?	SWOT: Eigene Stärken: Eigene Schwächen: Chancen im Markt: Risiken im Markt:	Ziele: Welches konkreten Ziele sollen mit dem Produkt in den nächsten Jahren erreicht werden?
Produkt / Portfolio: Wie genau soll das Produkt aussehen?	Service: Welche Services sollen angeboten werden?	Preis: Zu welchen Preisen /Konditionen?	Vertrieb: Über welche Vertriebskanäle? Was ist wichtig zu beachten?	Kommunikation: Was soll an wenn kommuniziert werden?