

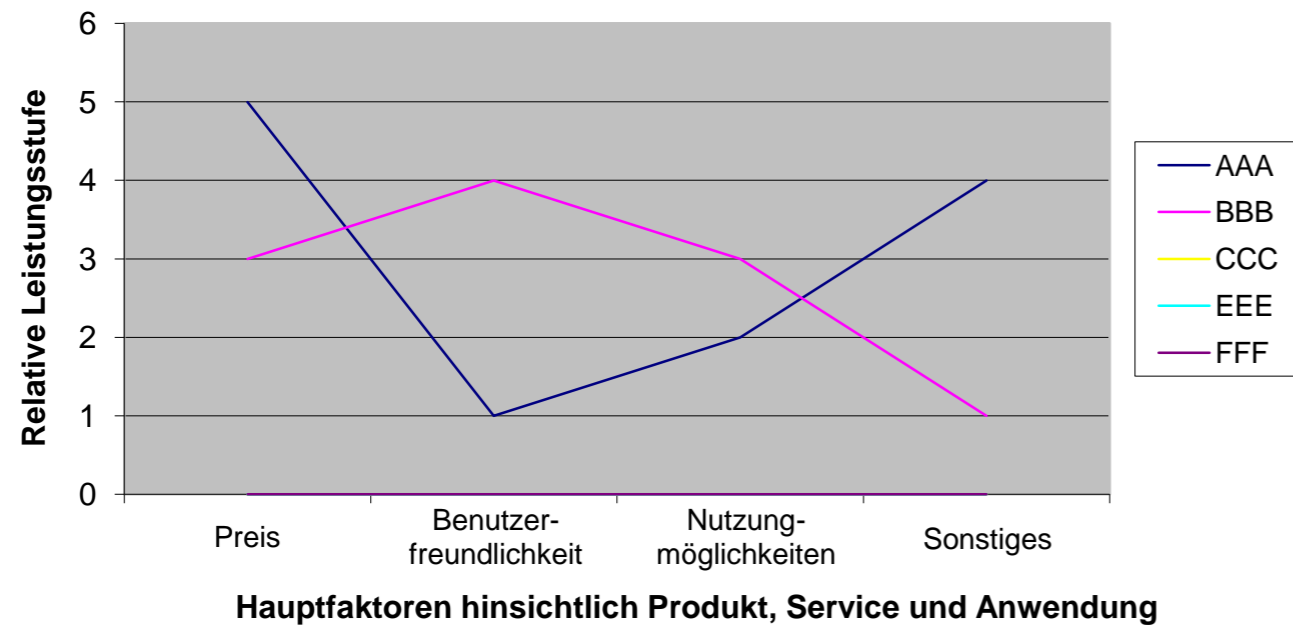
Unternehmensanalyse: Wertkurve

www.hochleistungsorganisation.com

"Eine Wertkurve gibt bildlich wieder, auf welche Art und Weise eine Firma ihr Angebot an die Käufer gestaltet. Sie zeigt die Marktergebnisse eines Angebots in Relation zu Alternativangeboten und bewertet die Differenz nach den jeweiligen Erfolgsfaktoren in der betreffenden Branche bzw. Produktkategorie."

Produkt	Relative Leistungsstufe	Preis	Benutzer-freundlichkeit	Nutzungs-möglichkeiten	Sonstiges
1. AAA	1 = sehr niedrig	5	1	2	4
2. BBB	2 = niedrig	3	4	3	1
3. CCC	3 = durchschnittlich	0	0	0	0
5. EEE	4 = hoch	0	0	0	0
6. FFF	5 = sehr hoch	0	0	0	0

Wertkurve



Neue Wertkurven können prinzipiell dadurch entwickelt werden, das man sich vier zentrale Fragen stellt:

1. Welche Merkmalsausprägungen sollten geschickt unter die Branchennorm gesenkt werden (Reduzieren)?
2. Welche der Merkmale sollten wegfallen, die in der Branche bislang als unentbehrlich galten (Eliminieren).
3. Welche Merkmale sollten entwickelt werden, die bislang in der Branche nie geboten wurden (Kreieren).
4. Welche Merkmale sollten geschickt über den Branchenstandard angehoben werden (Anheben)?