



Workshop: MITO - Marktpotenziale nutzen

1. MITO-Community-Treffen 2014,
Freitagnachmittag und Samstagvormittag (07. und 08. 03.2014) in Hannover

Ziele

- Kraft und Identität der Community stärken
- Arbeitseffizienz steigern
- Stärken und Verbesserungspotenziale identifizieren
- Eigene Erfahrungen transparent machen
- Gemeinsamen Nutzen entwickeln und formulieren
- Geeignete Vorteil-/ Nutzenargumentation aus Kundensicht formulieren
- Verständliche Informationsmedien gestalten (Anforderungen?)
- Formen und -wege zur Kundenansprache finden und systematisieren
- Entwicklungsstand, Bedienerfreundlichkeit und Effektivität des MITO-Tools
- Nächste Schritte festlegen

Ablauf

<u>Zeit</u>	<u>Thema</u>
Freitag 7.3.2014	
12.00 – 12.30 Uhr	Stimmungsbarometer (Wenn ich an MITO denke.....)
12.30 – 13.00 Uhr	Plenum: Konkretisierung der Ziele
13.15 – 14.15 Uhr	<u>3 Kleingruppen:</u> Beschreibung erkannter Stärken und Verbesserungspotenziale
14.15 – 15.00 Uhr	Präsentation der Ergebnisse
15.00 – 15.30 Uhr	Kaffeepause
15.30 – 16.30 Uhr	<u>3 Kleingruppen:</u> Was kann/ ist MITO besser als andere Systeme (USP)?
16.30 – 17.15 Uhr	Präsentation der Ergebnisse
ab 18:00 Uhr	Abendessen und angeregte Unterhaltungen
Samstag, 8.3.2014	
08.00 – 09.30 Uhr	<u>3 Kleingruppen (inkl. individueller Kaffeepause):</u> Was ist der griffig kommunizierbare Kundennutzen? Was sind die wichtigsten Produktnutzen (Kundenargumente)? Welche Ansprechewege/ -formen sind besonders erfolgversprechend?
09.30 – 11.00 Uhr	Welche Anforderungen stellen wir an die Gestaltung/ Visualisierung ?
11.00 – 11.45 Uhr	Präsentation und Festlegung der endgültigen Ergebnisse <u>Plenum:</u> Verabschiedung der nächsten Schritte
11.45 – 12.00 Uhr	Fazit
<u>Moderation</u>	Peter Michael Kurz + Friedrich Siebert