

Servitization: wie Sie 2021 mit Services & digitalen Lösungen Geld verdienen

Ist Ihr Geschäftsmodell bereit für das digitale Zeitalter?

Donnerstag, 08.04.2021, 15.30-17.00 Uhr

Online-Veranstaltung



Informationen

IoT, Cloud Computing, Big Data: Schlagwörter zur Digitalisierung sind bereits seit Jahren in aller Munde. Bei vielen Industrieunternehmen steckt die Digitalisierung jedoch noch in den Kinderschuhen – vor allem, was Marketing und Vertrieb angeht. Im Rahmen unserer Kundenprojekte stellen wir häufig fest, dass selbst das Auswerten simpler Transaktionsdaten Unternehmen oft Schwierigkeiten bereitet. Das kann so nicht weitergehen.

Denn wer es nicht schafft, seine Dienstleistungen und Produkte digital zu vermarkten, wird langfristig nicht wettbewerbsfähig bleiben. Wie sieht das bei Ihnen aus? Haben Sie eine Pricing-Strategie für Services und digitale Lösungen? Sind Sie ein digitaler Vorreiter Ihrer Branche oder schwimmen eher im Mittelfeld mit?

„Wie bepreisen wir neue digitale Produkte optimal?“ – diese Frage fordert viele unserer Kunden. Traditionelle Kosten-plus-Modelle sind hier nicht zielführend. Auch der Vergleich mit Wettbewerbern zur Preisfestsetzung ist oft nicht hilfreich, vor allem, wenn es noch keine vergleichbaren Angebote gibt. Die Lösung für Services und digitale Produkte lautet vielmehr wertbasiertes Pricing, bei dem sich der Preis danach richtet, welchen Mehrwert Ihre Lösung Ihren Kunden bietet.

Doch wie lässt sich eine solche wertbasierte Strategie in Ihrer Branche und Ihrem Unternehmen umsetzen? Welche Werttreiber besitzen Ihre Lösungen und was ist besonders wertvoll für Ihre Kunden? Diskutieren Sie mit uns im Rahmen dieser Online-Veranstaltung, welche Massnahmen sowie Best Practices es in Ihrer Industrie gibt und wie Sie dank wertbasiertem Pricing für Services und digitale Lösungen Ihr Geschäftsmodell fit für das digitale Zeitalter machen!

Zielpublikum	Personen, welche im Pricing und Sales und/oder Business Development arbeiten, CEOs und CFOs von Industrieunternehmen, welche Services und digitale Lösungen anbieten / zukünftig anbieten werden
Anmeldefrist	Donnerstag, 1. April 2021
Kosten exkl. MwSt.	CHF 90.00 für Swissmem-Mitglieder CHF 180.00 für Nichtmitglieder
Anmeldung	Online: www.swissmem.ch Der Link zur Teilnahme wird Ihnen 1-2 Tage vor dem Webinar per Email zugestellt.
Teilnahme- bedingungen	Bei Abmeldungen weniger als zwei Wochen vor Webinar Beginn erfolgt keine Rückvergütung. Die Firma kann für eine geeignete Stellvertretung sorgen.
Tagungssprache	Deutsch
Referenten	Ursina Müller, Partner bei Simon-Kucher & Partners Stefania Lanfranchi, Director bei Simon-Kucher & Partners Stephan Erb, Service Product Manager bei der Schindler AG
Auskunft	Nicole Auer, T +41 44 384 48 08 n.auer@swissmem.ch
Veranstalter	Swissmem Pfungstweidstrasse 102 8005 Zürich Telefon +41 44 384 41 11 www.swissmem.ch

Servitization: wie Sie 2021 mit Services & digitalen Lösungen Geld verdienen

Ist Ihr Geschäftsmodell bereit für das digitale Zeitalter?

Programm vom 8. April 2021

15.30 Uhr	Begrüssung und Einführung Jean-Philippe Kohl, Swissmem
15.40 Uhr	Wertbasiertes Pricing für Services & digitale Lösungen: praxiserprobte Best Practices für Industrieunternehmen Stefania Lanfranchi, Director bei Simon-Kucher & Partners
16.00 Uhr	Go-to-Market Strategie für Schindler monitoring & maintenance APIs (application programming interfaces) Stephan Erb, Service Product Manager bei der Schindler AG
16.20 Uhr	Services & digitale Lösungen erfolgreich verkaufen Ursina Müller, Partner bei Simon-Kucher & Partners
16.40 Uhr	Fragen & Antworten
ca. 17.00 Uhr	Ende der Veranstaltung

Webinar – Online (Zoom)

Der Link zur Teilnahme wird Ihnen ca. 1-2 Tage vor dem Webinar per Email zugestellt.