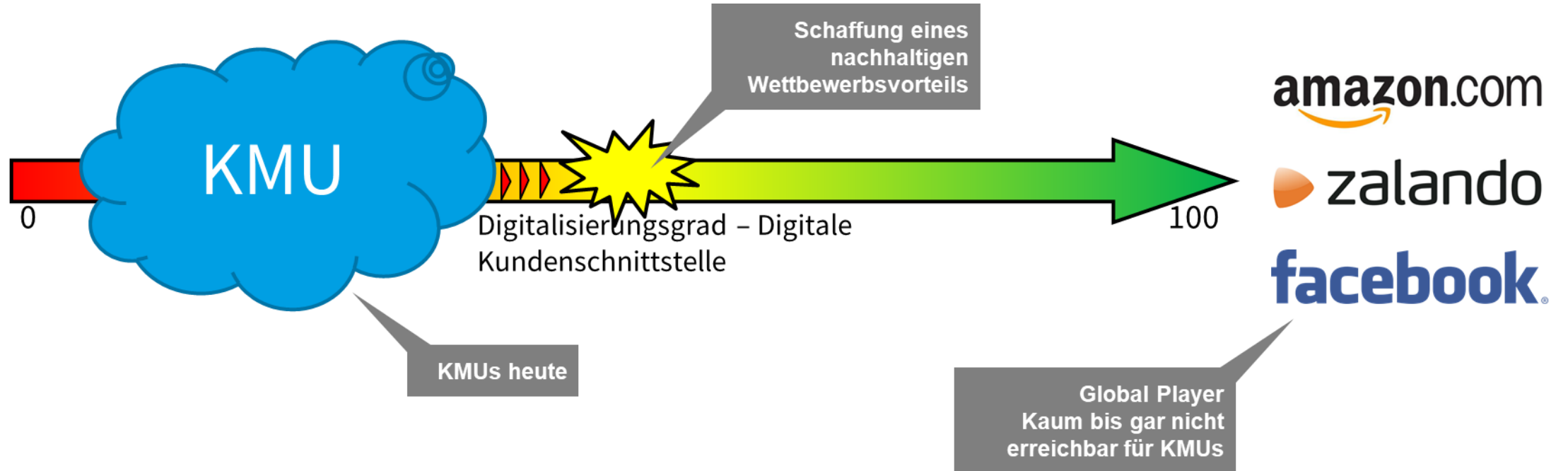


Von Geburt getrennt? Produktion und Marketing

– warum Produktion und Marketing eigentlich Hand in Hand gehen sollten und was Industrie 4.0 dabei leisten kann

Uwe Kleinkes

25.09.2020 IVAM Beirat COPT-Zentrum Köln



Produktion und Marketing

- 1 Ausgangslage**
- 2 Ergebnisse Studie**
- 3 Was ist zu tun?**

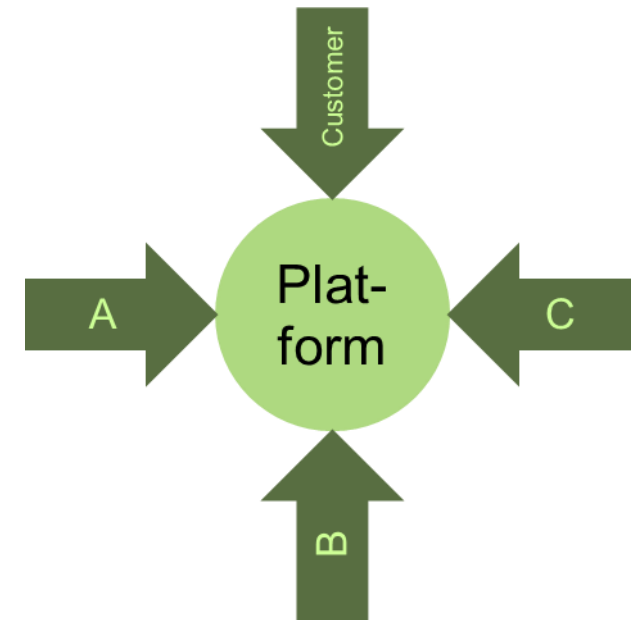
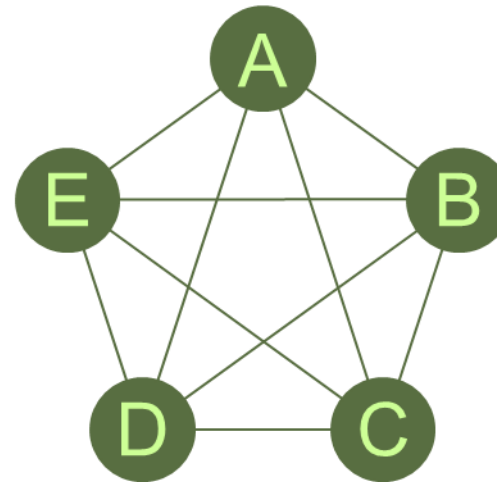
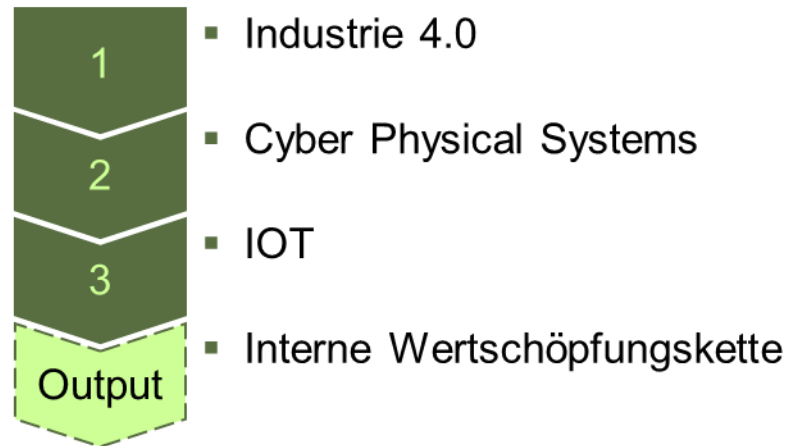
Produktion und Marketing

- 1 Ausgangslage**
- 2 Ergebnisse Studie**
- 3 Was ist zu tun?**

Marketing vs. Produktion: Von Geburt getrennt Herren in Karohemden gegen Dame von der Reklame



Ausgangslage bei Digitalem Kundenkontakt



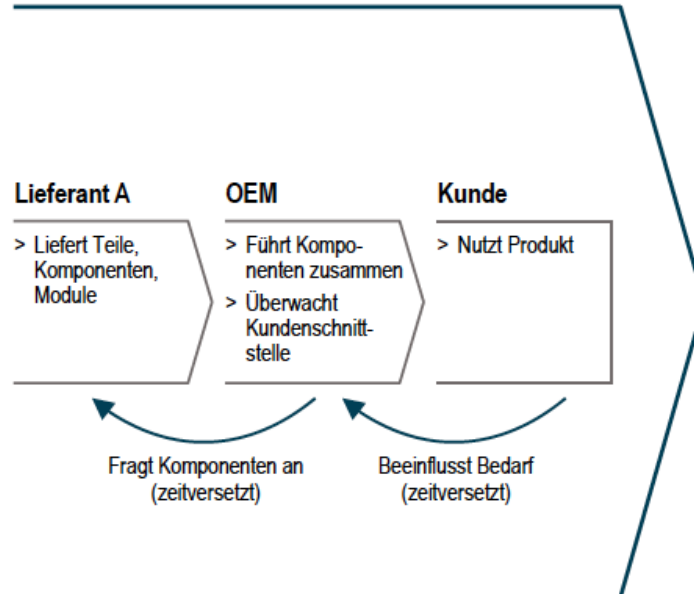
Ausgangssituation

- Neue Daten, Vernetzung, Automatisierung und die digitale Kundenschnittstelle verändern bestehende Wertschöpfungsketten
- Der digitale Kundenkontakt verändert die Kommunikation

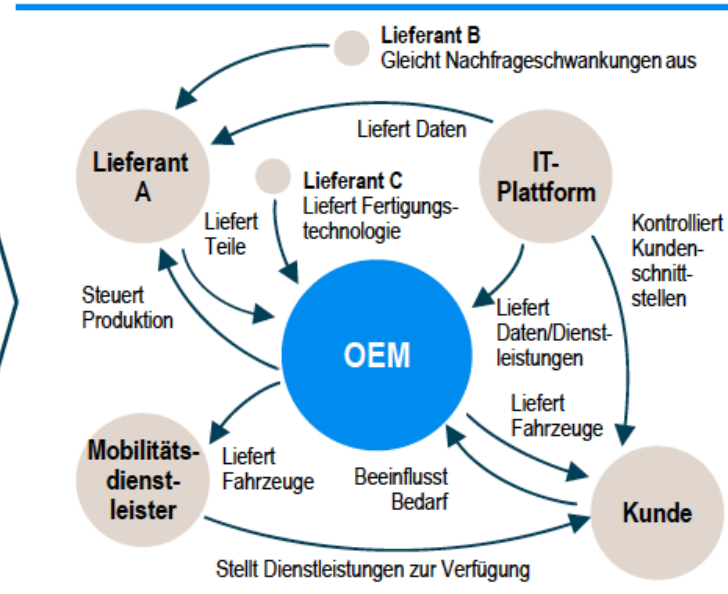
Digitalisierung: Von Ketten zu Netzwerken

Abbildung 1: Auswirkungen der digitalen Transformation am Beispiel der Automobilindustrie

Von starren Wertschöpfungsketten ...

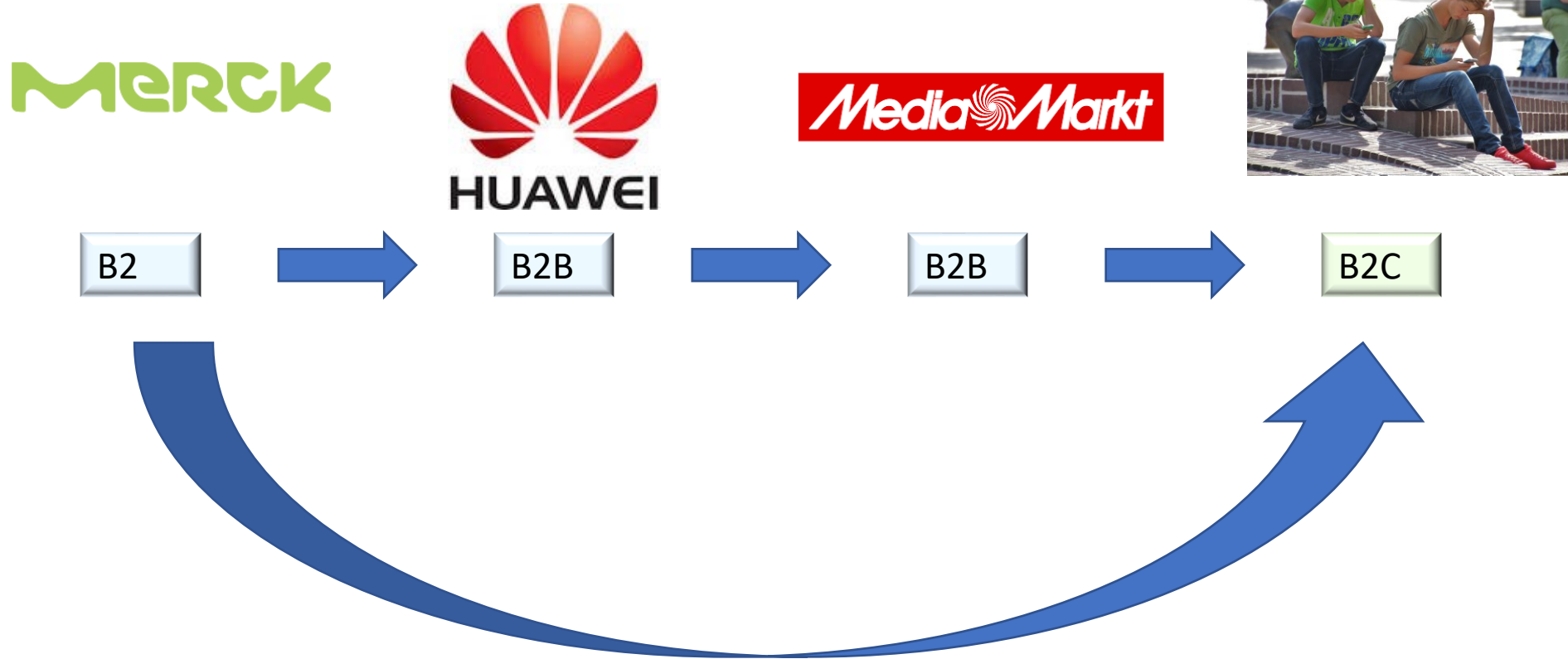


... zu dynamischen Wertschöpfungsnetzwerken



Digitale Transformation

Quelle: Roland Berger



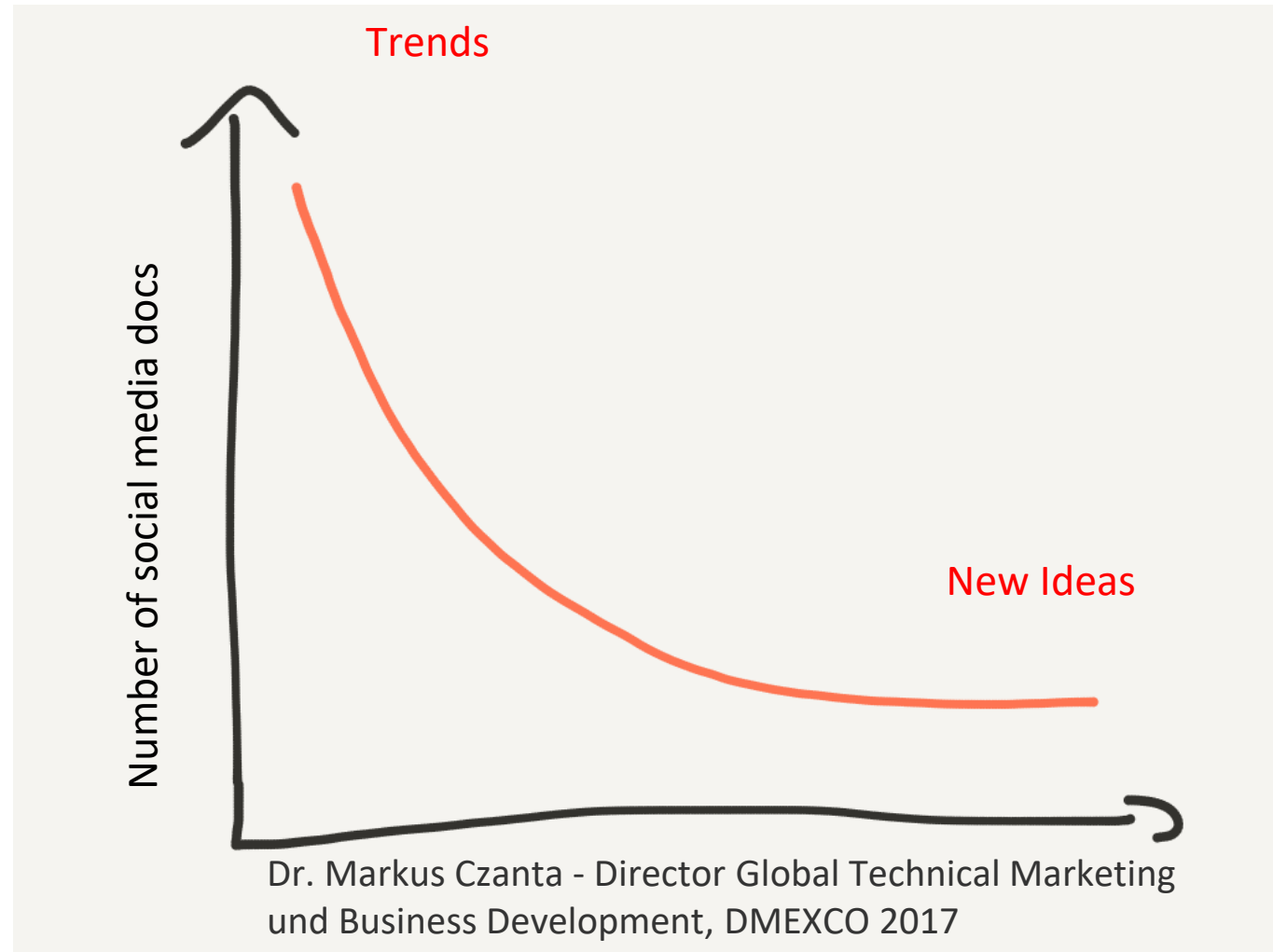
Knowledge Company



Social media

Patentdatenbanken

Literaturdatenbanken



Social Media Listening

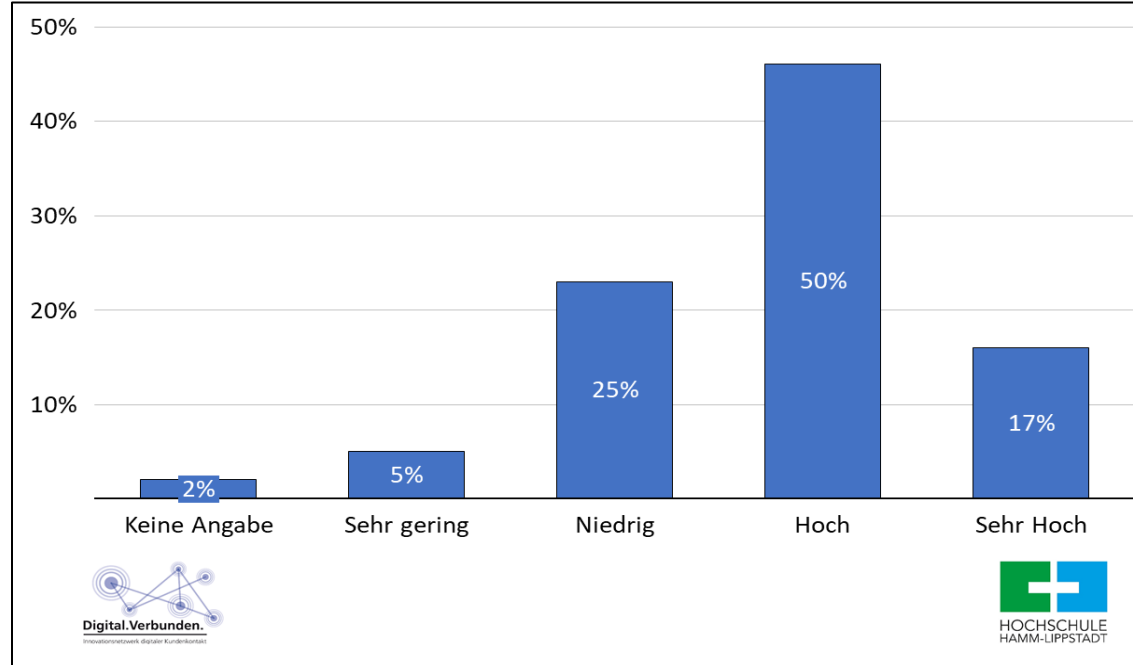
- 1 promovierter Chemiker
- 1 SHK



Produktion und Marketing

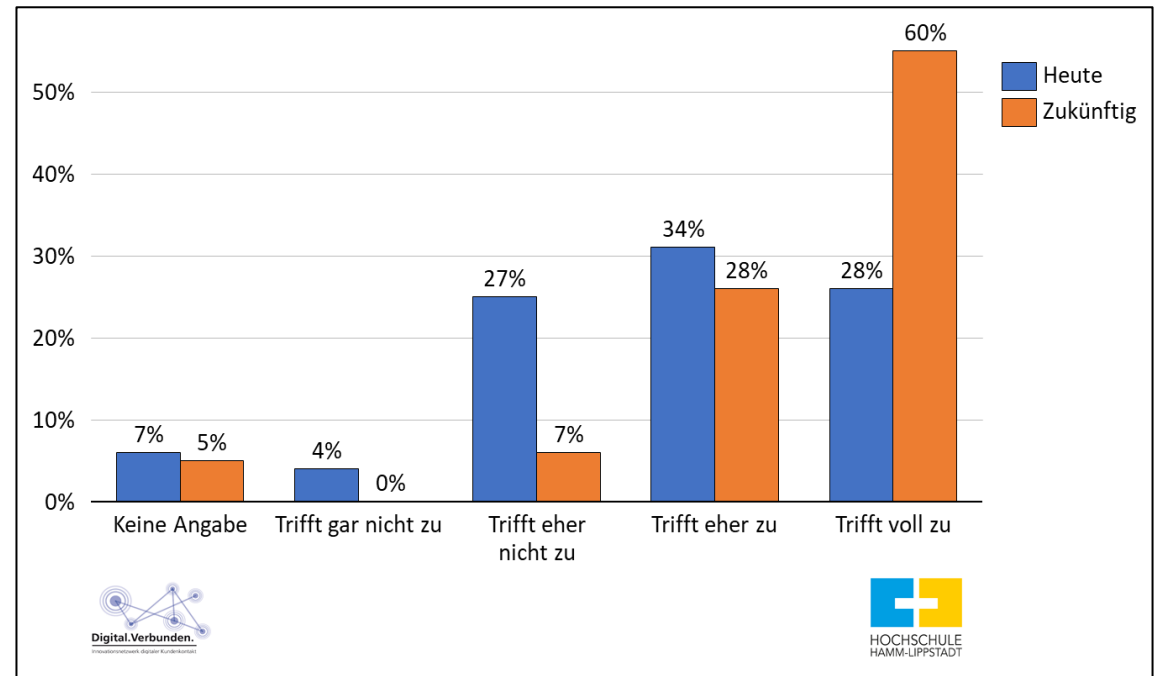
- 1 Ausgangslage
- 2 **Ergebnisse Studie**
- 3 Was ist zu tun?

Relevanz von digitalen Kundenschnittstellen

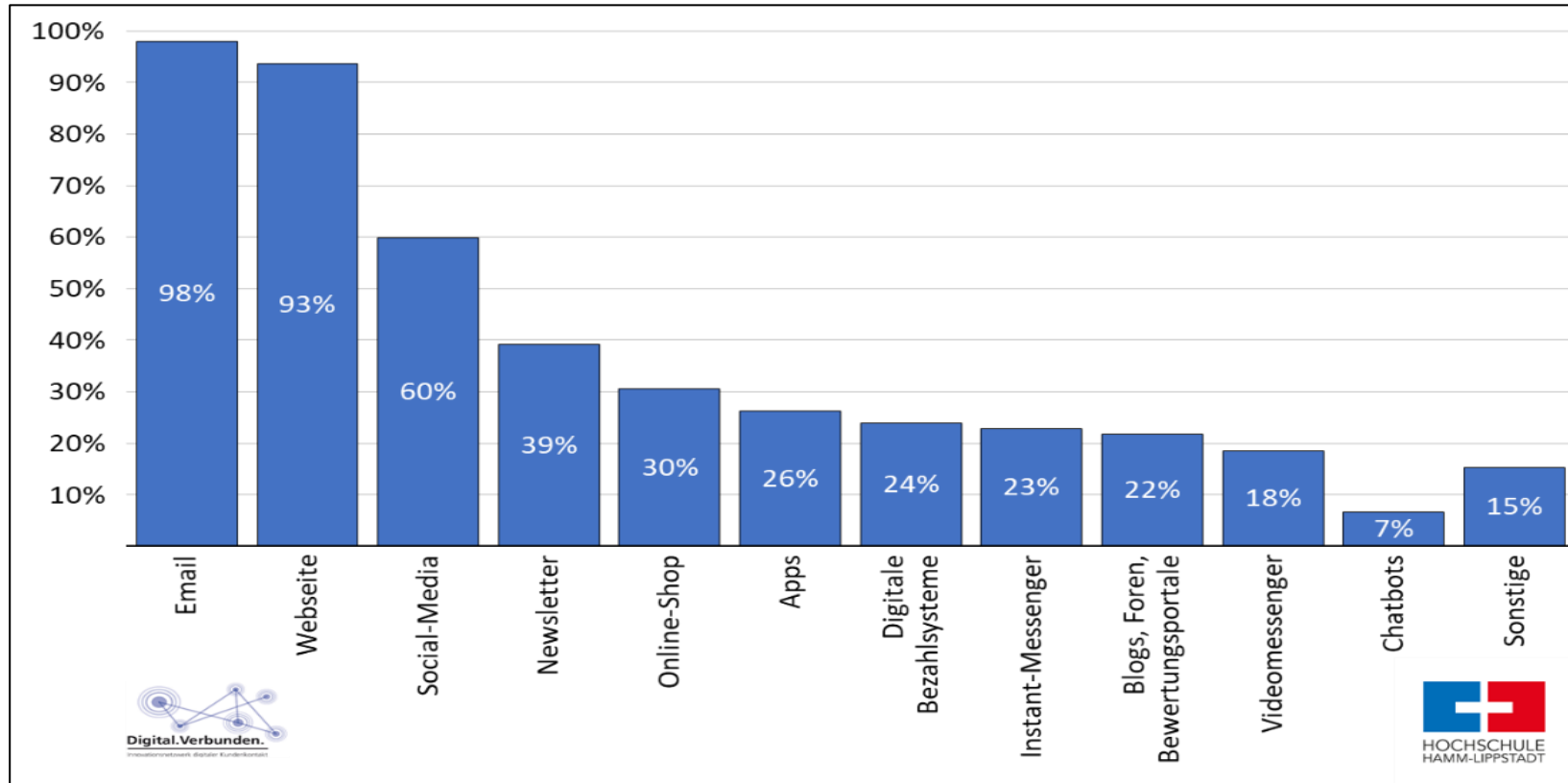


Kundenbereitschaft zur Nutzung von DKS, aus Sicht der KMU (n=92)

Relevanz von digitalen Kundenschnittstellen, heute und zukünftig (n=92)

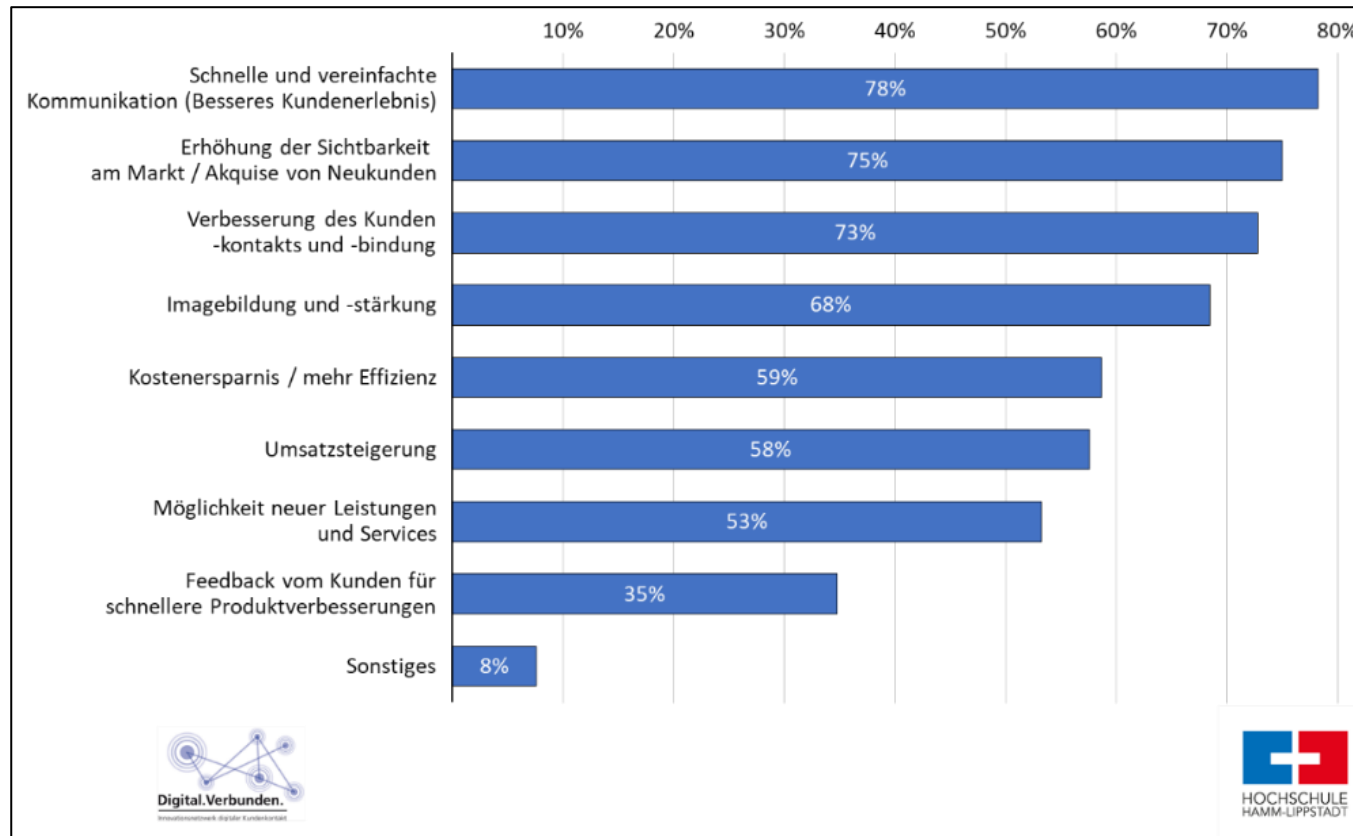


Nutzungshäufigkeit von digitalen Kundenschnittstellen



Nutzungshäufigkeit von digitalen Kontaktmöglichkeiten (n=92)

Potentiale von digitalen Kundenschnittstellen



Chanzenhäufigkeit von digitalen Kundenschnittstellen, nach Geschäftsbereich (n=92)

Auswertung

- Digitale Kundenschnittstellen werden als wichtiges Thema von den KMU anerkannt
- KMU haben Nachholbedarf
 - Generation Z wird Kundenkontakt ändern
- Kundenfeedback zur Produktverbesserung (noch) kein großes Thema
 - Luft nach oben
- Kunden sind aktuell nicht digital
 - Aber sie werden es sein
- Datenanalyse und –Auswertung wird nicht von allen gemacht

Produktion und Marketing

- 1 Ausgangslage
- 2 Ergebnisse Studie
- 3 Was ist zu tun?

Marketing und Produktion: raus aus den Silos!

- Nutzen Sie Ihre Daten aus dem Marketing für FuE und Produktion! (s. Talkwalker bei Merck)
- Überlegen Sie, wie Sie beim Produktdesign Möglichkeiten zum digitalen Kundenkontakt herstellen können:

www.digitalmarketingday.de: Bedienungsanleitung

TECHNISCHES MANAGEMENT UND MARKETING



MARKET

Bachelorstudiengang | Campus Hamm

In einer globalisierten Wirtschaft stehen Unternehmen, Konzerne wie Mittelständler, vor ständig neuen Herausforderungen. Neu aufkommende Technologien, vernetzte Kommunikation, schnell wachsende

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit

uwe.kleinkes@hshl.de

