



Gründerleitfaden
Multimedia

Vermarktung

Das fertige Produkt muss vermarktet werden, wofür das richtige Marktsegment zu finden ist.

Der Kunde wird stets einen Service erwarten. Insbesondere bei Software gibt es mehrere Möglichkeiten, über Lizenzmodelle das Niveau des Service zu steuern.

Consulting und Training sind darüber hinaus Komponenten, die auch in der Zusammenarbeit mit Vertriebspartnern eine erhebliche Rolle spielen (von der Auswahl der Partner bis zu den Möglichkeiten, den Vertrieb des Produkts für den Partner attraktiv zu gestalten oder zu vermeiden, selbst das gesamte Vertriebsgebiet betreuen zu müssen).

VDI|VDE|IT



Copyright © 2000-2010 by VDI/VDE Innovation + Technik GmbH
Quelle: http://www.gruenderleitfaden.de/produkte/vermarktung/index_html