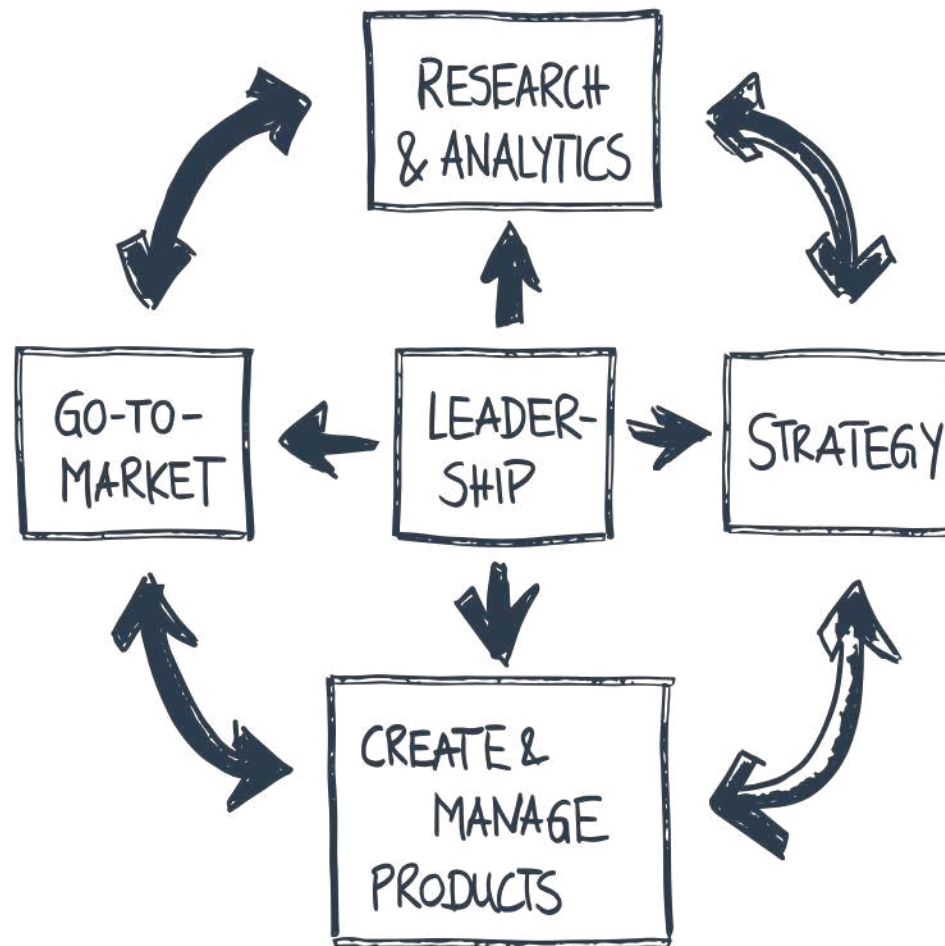


A woman with long brown hair, wearing a teal blouse and dark pants, is sitting on a modern staircase with wooden steps and metal railings. She is smiling broadly and has her fists raised in a celebratory gesture. The background is a bright, modern interior with a white wall and a glass railing.

MODUL 4

CREATE & MANAGE

5 Tipps für das Lebenszyklus- Management



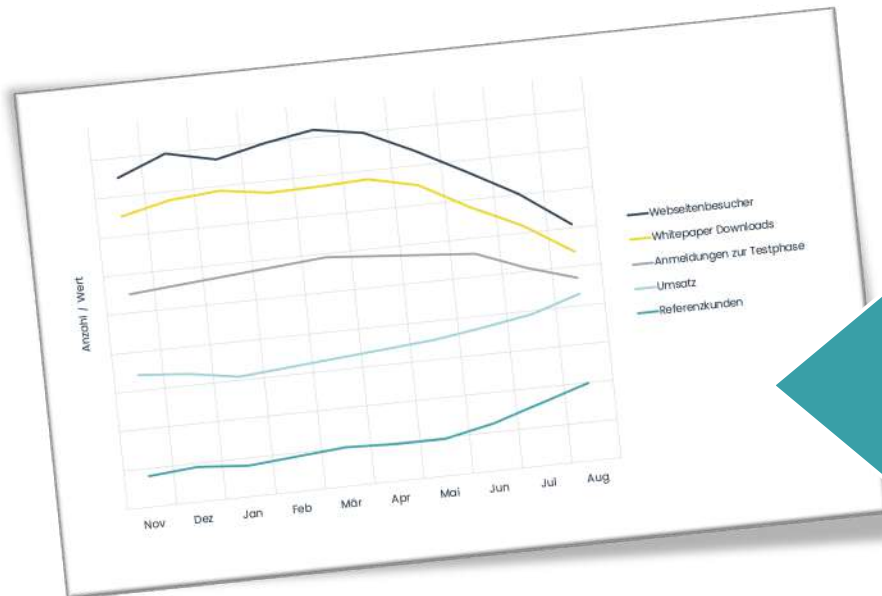
Lebenszyklus-
manager

Innovator

5 Tipps für deine Rolle als Lebenszyklusmanager

1. Kenne deine Product Performance
2. Sei vorbereitet mit einem strategischen und taktischen Produkt-Businessplan
3. Manage dein Portfolio
4. Halte den Fokus
5. Schütze deine Rolle und deine Zeit

Tipp 1: Kenne deine Product Performance



Lagging Indicators

sind rückwärtsgerichtete Kennzahlen, die den aktuellen Status aufzeigen

Leading Indicators

sind zukunftsgerichtet und ermöglichen Vorhersagen über die Geschäftsentwicklung



Informationsquellen

Kunden, Anwender,
Interessenten

Wettbewerber

Markttrends



Tipp 2: Strategischer Produkt-Businessplan

Objectives and Key Results

Objectives
sagen dir, wohin
es gehen soll.



**Ambitioniertes,
richtungsweisendes
Ziel,
meist qualitativer
Natur.**

Key Results
sagen dir, wie du
hin kommst.



**Messbares
Ergebnis,
das klar aussagt,
ob du das Ziel
erreicht hast.**

Beispiel

Objective
Einen Menschen auf
den Mars schicken

Key Result
10 erfolgreiche
Teststarts mit dem
Mars Shuttle bis Dez. 22



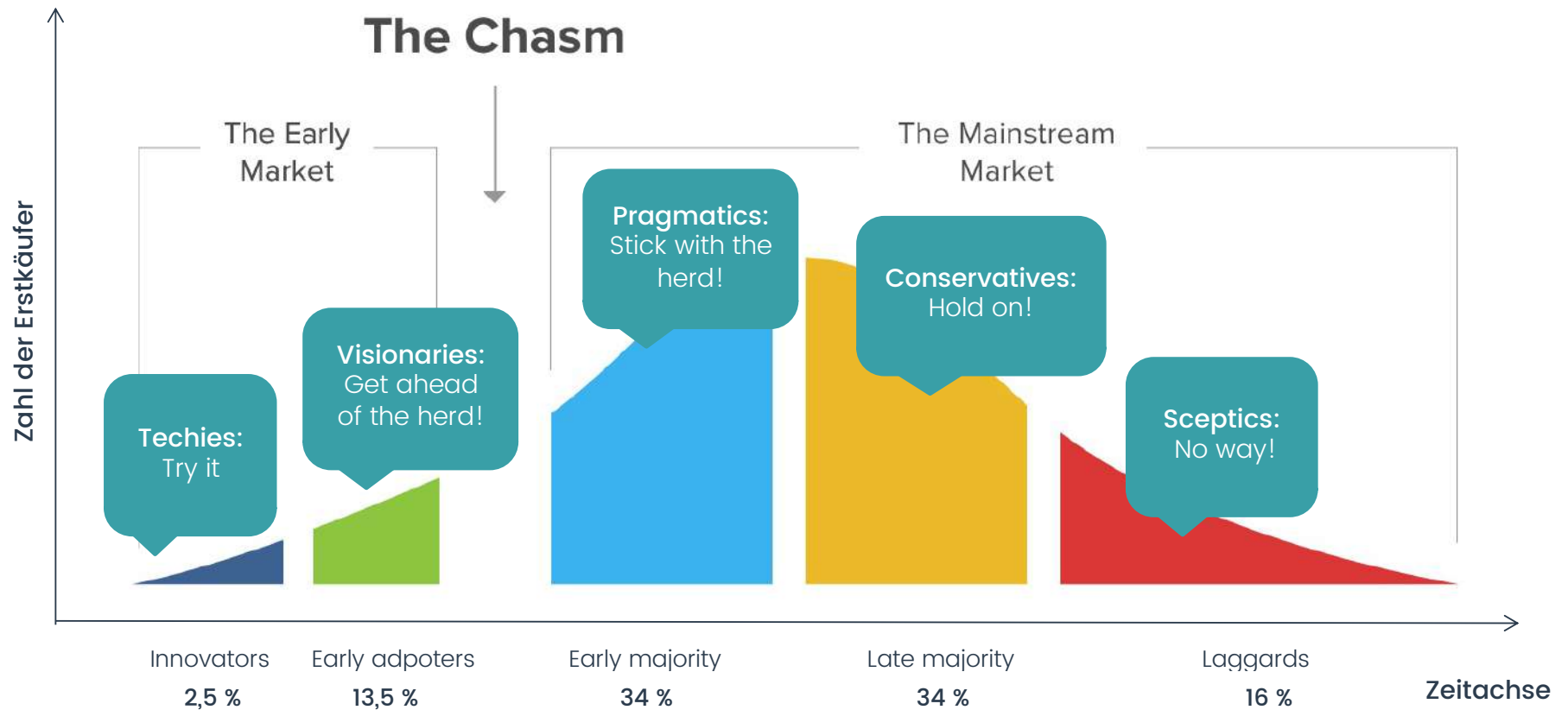
© Bernadette von Wittern

PRODUCT

Strategic Product Canvas

Product Vision Warum gibt es dieses Produkt? Sinn und Zweck, Value Proposition				
Target Group, Customer Segment, User		Desired Customer Outcome Welches Problem löst das Produkt? Wie und inwiefern verbessert sich die Situation von Kunden und Anwendern? Welche (Verhaltens-) Änderung bewirkt das Produkt?		
Life Cycle 	SWOT Strengths Weaknesses Opportunities Threats		Competitive Advantage USP	Strategic Objectives
Strategic Activities				
Product	Service	Revenue Stream, Pricing Model	Distribution Channels	Marcom

Kunden verändern sich



Checkliste: Stellschrauben im PM

Checkliste "Stellschrauben" im Produktlebenszyklusmanagement

1. Kosten

- Können Material-Einkaufs-Kosten reduziert werden?
- Wie ist der Year-over-Year-Trend?
- Wo liegt die Gewinnspanne?
- Support-Kosten?
- Effizienzziele?

2. Performance

- Muss die Wirtschaftlichkeit verbessert werden?
- Optimierungspotential bei Pipeline-Conversion oder Vertriebsdauer? (Ursachenforschung)

3. Umsatz

- Welche Optionen können zusätzlich berechnet werden?
- Welche Services können mit gebündelt werden?
- Chancen in neuen Regionen, Segmenten?

4. Personalbestand

- Haben wir die benötigten Ressourcen?
- Effizienz-Ziele im Jahresvergleich?
- Optionen Outsourcing vs. Insourcing
- Können Ressourcen über Projekte geteilt werden?

5. Produkt-Verbesserungen

- Anforderungen validieren und dokumentieren
- Verbesserungsprojekte identifizieren, aufsetzen und durchführen
- Potenziale für Prozess-Verbesserungen suchen
- Analyse der Aufgabendauer

6. Vertrieb

- Wie kann der Verkaufszyklus verkürzt werden?
- Schnellere Implementierung (= Fakturierung) möglich?
- Müssen wichtige Marktfenster genutzt werden?

© Bernadette von Wittern | Seite 1 von 2



7. End of Life Auslöser

Regelmäßig prüfen:

- Markt-Wachstum/ Rückgang
- Vertriebsvolumen, Pipeline, Conversion Rates
- Profitabilität – lohnt es weiterhin?
- Alternativen (interne & externe Angebote/ Produkte)
- Technologische Sprünge am Horizont?
- Nutzung knapper Ressourcen
- Differenzierung?
- Wo steht das Produkt im Lebenszyklus?

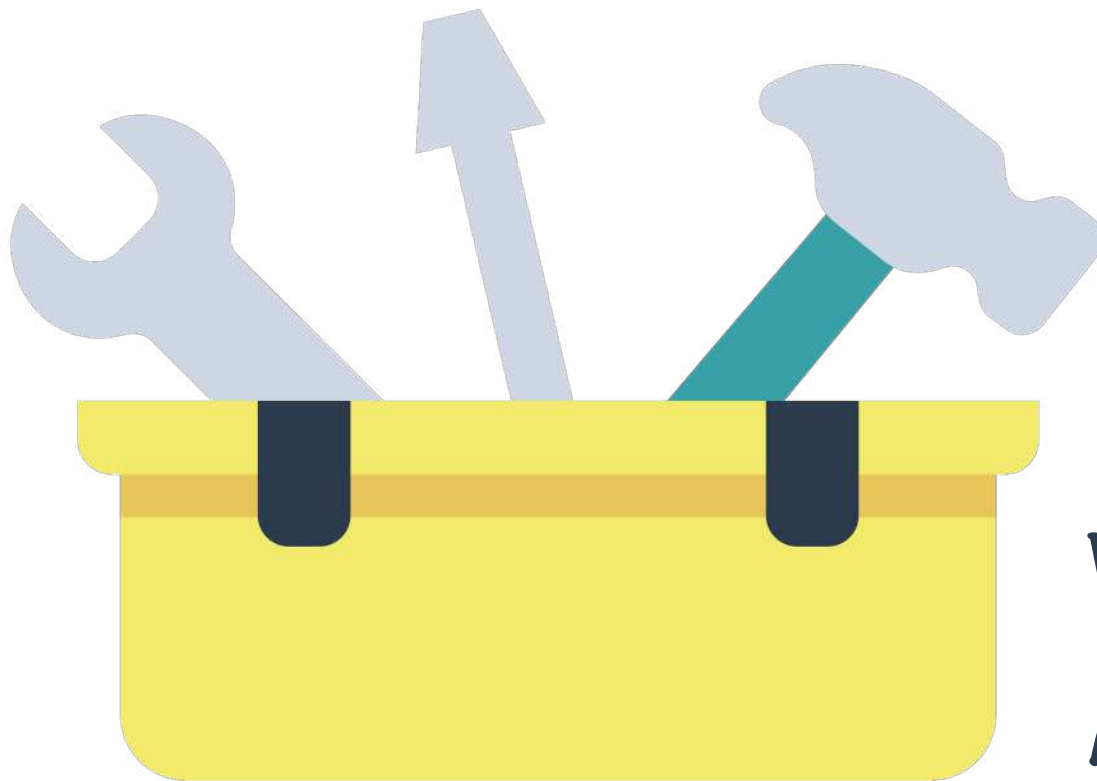
© Bernadette von Wittern | Seite 2 von 2



Tipp 3: Manage dein Portfolio



Deine Tools



BCG Matrix

McKinsey Matrix

Impact Mapping

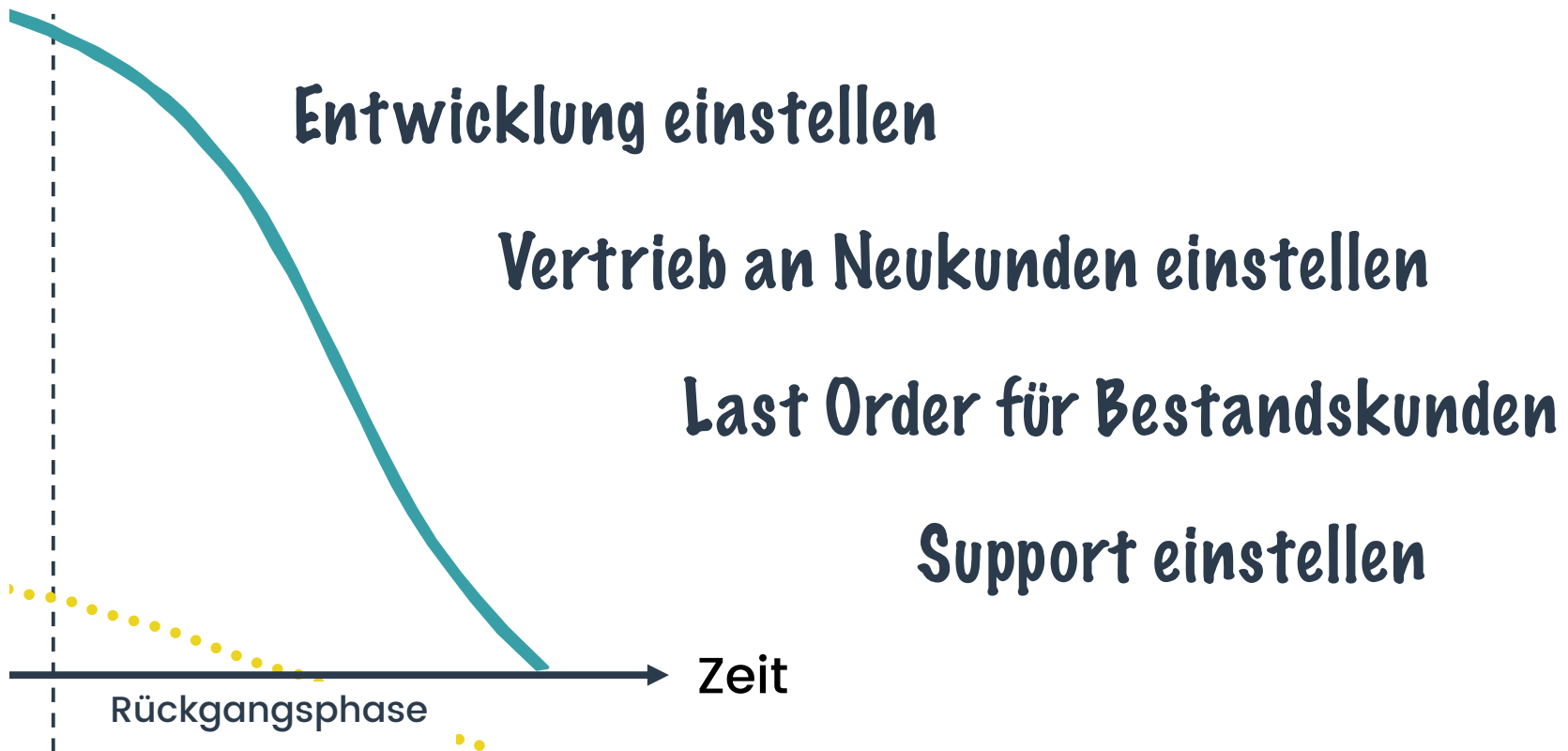
KANO Modell

Value Proposition Canvas

ABC Analyse

U.V.M.

Schrittweise Abkündigen



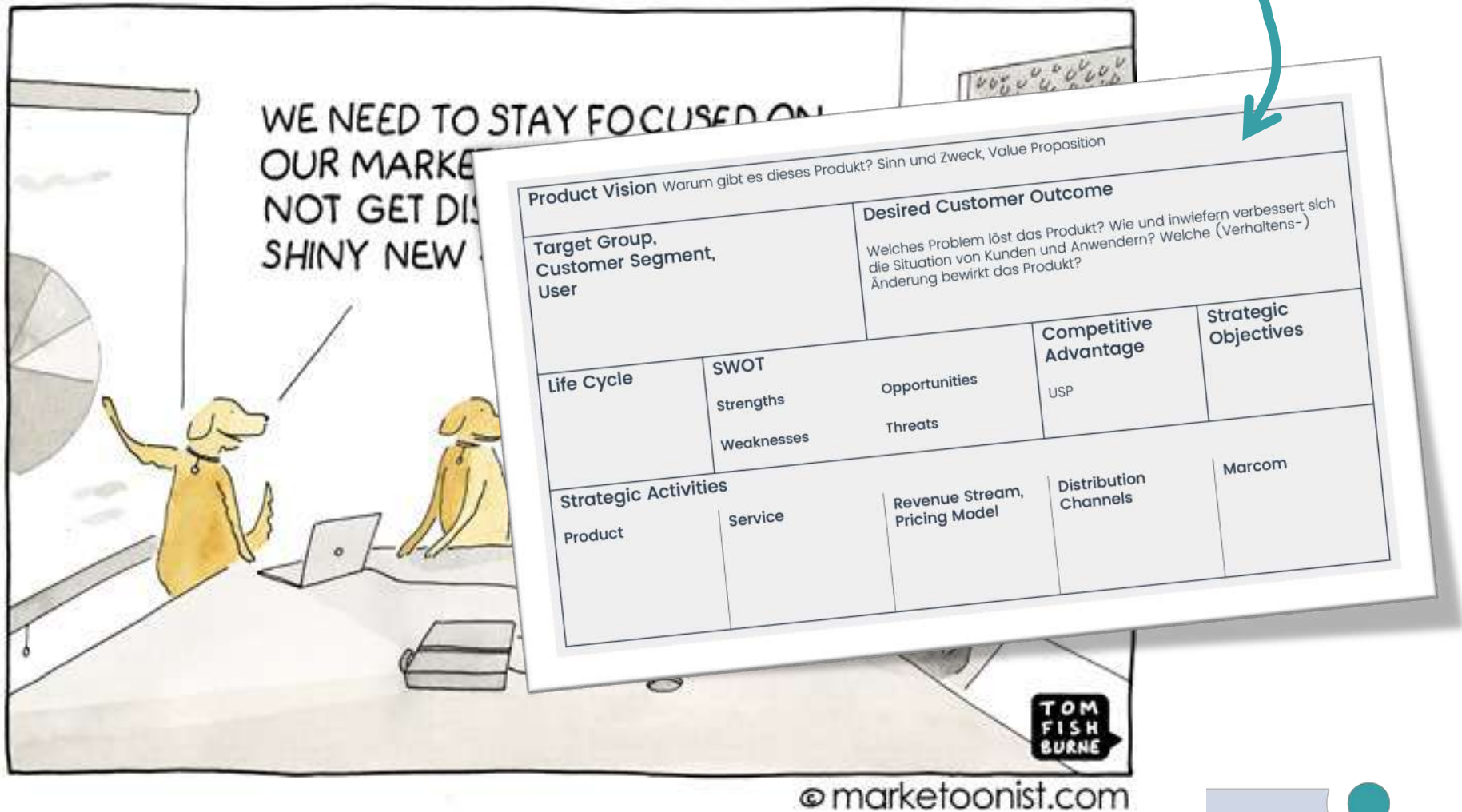
Tipp 4: Halte den Fokus



© marketoonist.com

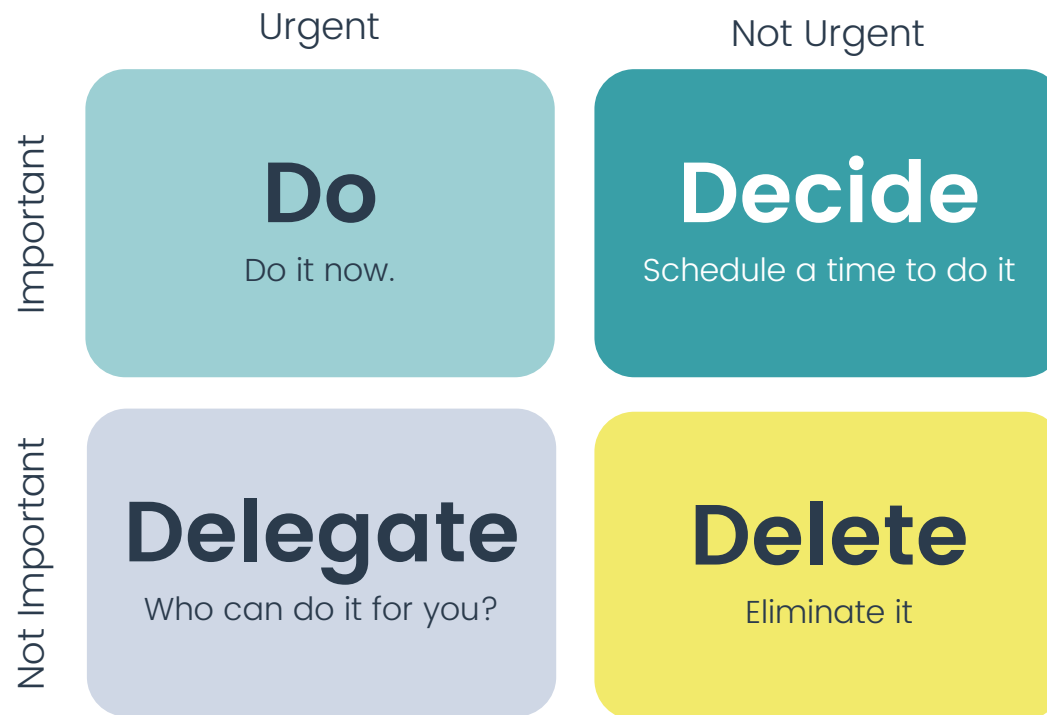
Tipp 4: Halte den Fokus

Strategischer
Produkt Businessplan!



Tipp 5: Schütze deine Rolle und deine Zeit

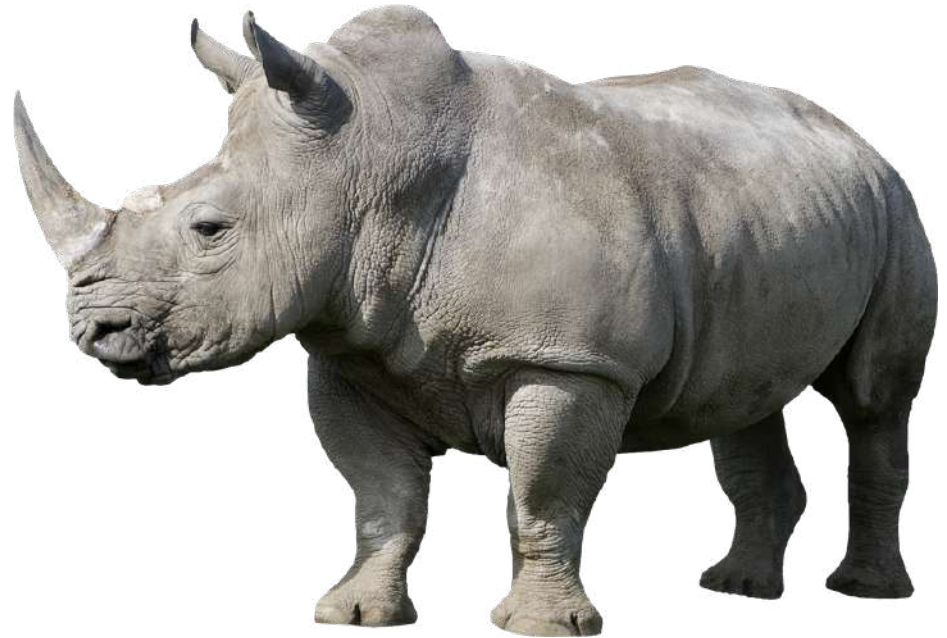
The Eisenhower Decision Matrix



Fakten schlagen Meinungen



HIPPO =
Highest Paid Person's Opinion



RHINO =
Really High-Value New Opportunity

Mach dir deine Aktivitäten transparent



5 Tipps für deine Rolle als Lebenszyklusmanager

1. Kenne deine Product Performance
2. Sei vorbereitet mit einem strategischen und taktischen Produkt-Businessplan
3. Manage dein Portfolio
4. Halte den Fokus
5. Schütze deine Rolle und deine Zeit

create products that matter.
make a difference.
together.

www.productlounge.net

