

Diplomarbeit ggfs. auch als Praxissemester

**„Von einer Software zum Produkt“
Produkt- und Marketingstrategie
für Software-Markteinführung**

Konzeptentwicklung zur Markteinführung einer Softwarelösung im Bereich Customer-Relationship-Management, Webservices und Content-Management. Das Kennenlernen insbesondere im Hinblick auf einen eventuellen weiterreichenden Kontakt zwischen Diplomand und Firma ist uns sehr wichtig.

Ziel: Die fundierte Planung und Durchführung einer Software-Markteinführung in Theorie und Praxis

Voraussetzungen: Softwareaffinität, Engagement,
Verantwortungsbewusstsein, Teamfähigkeit,
Zuverlässigkeit, Kunden-Kontaktfreudigkeit

Bestandteile der Voranalyse-Phase:

- Markt- und Konkurrenz-Analyse
- Erstellung von Test- und Business-Cases
- Ermittlung von Zielgruppen und Entwicklung von Branchen-Konzepten
- Entwicklung von Preismodellen
- Erstellung von Werbestrategie und Werbeunterlagen

Überführung der Anwendung in den kontinuierlichen Produktivbetrieb:

Prozessdefinitionen und Implementierung entlang Product-Lifecycle:

- Planung und Aufbau von Vertriebswegen
- Demonstrations - Versionierung
- Erstellung Produktiv-Version
- Akquise
- Kundenpflege
- Support
- Produkthanpassungen, Konfiguration, Erweiterungen
- Software-Anforderungsmanagement
- Strategische Produktpflege
- Ergonomie- und Design-Optimierung

Aufwandsvergütung: 550,- € pro Monat

Beginn: asap

Ihre aussagekräftigen Unterlagen richten Sie bitte an

Schütz Consulting GmbH

z. Hd. Frau Grawitter

Im Häldele 14

77971 Kippenheim

grawitter@schuetz-consulting-gmbh.de

07825 / 8699830