



## Herausforderung des Projekts

- Entwicklung einer Subscription- bzw. Pricing-Strategie zur Monetarisierung des digitalen Lösungsangebots



## Ergebnisse des Projekts

- Analyse des Business-Plans und des aktuellen digitalen Leistungssystems
- Identifikation von strategischen Erfolgsfaktoren für die digitale Vernetzungsplattform
- Befragung und Segmentierung potenzieller Zielkunden
- Ableitung von Preisbereitschaften der Zielkunden auf Basis quantifizierbarer Nutzenkriterien
- Identifikation von Preispunkten im Markt auf Basis einer detaillierten Wettbewerbsanalyse
- Spezifikation des Subscription-Leistungsangebots inkl. Empfehlung zur Modularisierung der Funktionsumfänge
- Entwicklung neuer Preismetriken zur Steigerung der Profite um mind. 50 %



## Kunde

- Branche: Maschinenbau für Großküchengeräte
- Anzahl Mitarbeiter:innen: ca. 2200
- Leistungen/Produkte: Großküchengeräte, Services, digitale Lösungen

Rational AG

# Subscription- & Pricing-Strategie