

Technik- und Investitionsgüter-Marktforschung

Produkt- und Preisakzeptanz neues Regelventil

Ein Hersteller verfahrenstechnischer Produkte hat ein neues Regelventil für die Prozess- und Großheiztechnik entwickelt. Innovativ ist, dass es sich automatisch an veränderte Druck- und Durchflussbedingungen anpasst und weitere Regelelemente überflüssig macht. Vor Markteinführung sollen Produkt- und Preisakzeptanz des neuen Regelventils untersucht werden, die Ergebnisse sollen Grundlage der Verkaufspreise sein.

Aufgabenstellung

- Wie wird das Produkt vom Markt angenommen?
- Werden die neuen Leistungsmerkmale wirklich benötigt?
Bestehen dabei Zielgruppenunterschiede?
- Sind bestimmte Leistungsmerkmale überflüssig,
fehlen Leistungsmerkmale?
- Welcher Preis wird bei einem neuen Regelventil akzeptiert?
- Wie viel neue Regler werden in Abhängigkeit vom Aufpreis
die bisher eingesetzten konventionellen Regler ersetzen?
- Wie wurden die bisherigen Marketingmaßnahmen
und Einführungsankündigungen aufgenommen?

Durchführung

- Produkt-Akzeptanzstudie, Preisakzeptanzstudie
- 30 explorative Gespräche vor Ort mit Entscheidern der Planungsabteilungen großer, produzierender Industrieunternehmen
- 100 telefonische Kurzinterviews in unterschiedlichen Branchen zur Absicherung der qualitativen Ergebnisse

Ergebnisse

- ▶ Kurzbericht mit überwiegend tabellarischer Ergebnisdarstellung
- ▶ Der neue Regler wird vor allem bei komplexen Anwendungen akzeptiert, er kann wegen der Vorteile deutlich mehr kosten
- ▶ Bei einfachen Anwendungen werden nur ein Teil der verfügbaren Leistungsmerkmale benötigt
- ▶ Die Kunden wünschen sich 2 Versionen (einfach / leistungsstark)

