

# Projektbeispiel:

## Qualitative Marktanalyse Deutschland

SHAA, gegründet im Jahr 2010 mit Unternehmenssitz in Mailand, Italien, ist ein Media-tech-Unternehmen, das sich auf die Produktion hochleistungsfähiger, interaktiver Media-lösungen konzentriert. Diese basieren auf einer interaktiven Technologieplattform. SHAA hat ihr Business in Italien erfolgreich gestartet und wollte nun die Expansion in einen größeren und wettbewerbsintensiveren Markt hinsichtlich der weiteren Geschäftsentwicklung bewerten.



### Herausforderung

Wie attraktiv gestaltet sich Deutschland als Zielmarkt für SHAA in Bezug auf Wettbewerb, Marktreife, Marktgröße, Einkaufsstrukturen und operativer Implementierung hinsichtlich des Aufbaus nachhaltiger Geschäfte?



### Maßnahmen

- Ermittlung des allgemeinen Interesses und potentieller Leads für SHAA
- Zusammenstellung einer maßgeschneiderten Produktpräsentation für Zielkunden
- Durchführung von Interviews mit wichtigen Key Playern, um deren Offenheit und die Hindernisse des Markteintritts zu ermitteln
- Ableitung der wichtigsten Erkenntnisse und Empfehlungen für SHAA



### Ergebnisse

- Marktattraktivität nachgewiesen
- Allgemeines Interesse bestätigt
- Verständnis des relevanten Ökosystems und spezifischer deutscher Präferenzen erreicht
- Empfehlungen für die next steps bis zum Markteintritt ausgesprochen

Mit einer sehr klaren und strategischen Analyse hat uns enable2grow ermöglicht, ein Verständnis für die Marktattraktivität des deutschen Marktes und unsere Möglichkeiten dort zu gewinnen.

Luca Sepe, CEO & Founder, Shaa S.r.l.

