

## Wirtschaftsuniversität Wien - Executive Academy optimiert Weiterbildungsangebote mit Prolytic



**Die WU Executive Academy ist die Business School der Wirtschaftsuniversität Wien und ist einer der weltweit führenden Anbieter von Executive Education Programmen. Die Vortragenden an der WU Wien sind ProfessorInnen und ExpertInnen aus einem weltweiten Netzwerk von über 240 Universitäten und führenden Unternehmen. Dies ist einer der Gründe wieso die WU Executive Academy in Österreich die Nr.1 und in zahlreichen Business School und MBA Rankings auf Top Plätzen zu finden ist.**

### **Zielsetzung und Aufgabenstellung**

Im Mittelpunkt des Prolytic Projektes standen die Überprüfung der Hypothesen bezüglich der Bekanntheit der WU Executive Academy in Deutschland und Österreich, die Rolle von internationalen Rankings und Akkreditierungen der Universitäten am Weiterbildungsmarkt, sowie die Charakterisierung der zukünftige Weiterbildungs – Zielgruppen und deren Bedürfnisse an Weiterbildungsprogramme. Strategische Analysen des Weiterbildungsmarktes wurden mittels Prolytic Methoden und der Software ProDeli erstellt, um die zukünftigen Motivatoren für eine Weiterbildung in den Zielmärkten sowie die Faktoren für ein es weiteres Studium zu eruieren.

### **Welche aktuellen Weiterbildungselemente und persönliche berufliche Faktoren konnten im Projekt identifiziert werden:**

Die von ProDeli berechneten Landkarten des österreichischen und deutschen Marktes zeigen eine klare Aufteilung in drei verschiedene Marktsegmente, die von der Größe alle in etwa gleich groß sind, aber sich stark in den Faktoren welche für die Weiterbildung und welche zukünftigen beruflichen Wünsche für die Befragten entscheidend sind.

- 1. Marktsegment** möchte „Job und Privatleben in Einklang bringen“, diesen Personen ist die Form des weiteren Studiums sehr wichtig.
- 2. Marktsegment** ist die „Art des Abschlusses“ sehr wichtig sowie die zukünftigen Karrierechancen.
- 3. Marktsegment** diesen Personen ist ein „Sinnstiftender Job“ wichtig mit praxisnaher Weiterbildung.

### **WU Executive Academy Resümee:**

**Zusammen mit den Erwartungen des Marktes an eine Weiterbildung und den Kriterien die an eine Bildungseinrichtung wichtig sind, zeigten sich verschiedene Möglichkeiten der Optimierung der Sales Aktivitäten und Marketing Positionierung für die strategisch relevanten Zielgruppen.**

**Es konnten entscheidende Themen, Kompetenzen u. Skills für die einzelnen Zielgruppen (Alter, Geschlecht, Familienstand, etc.) gefunden werden, die besonders relevant sind.**

**Daraus konnten bestehende Angebote/Services optimiert und die Motivatoren für eine Ausbildungsentscheidung eruiert und in die Sales und Marketing Kommunikation eingebunden werden.**

### **Was können wir für Ihr Unternehmen tun?**

Prolytic ist einzigartig in der präferenzbasierten Segmentierung von Märkten, der Erstellung von Positionierungsstrategien für Marken und Produkte und Dienstleistungen, sowie der Entwicklung und Optimierung von „Neu“ Produkten und Angeboten. Unsere Lösungen bieten den Kunden eine neue Sicht auf den Markt, die eigene Position und den Wettbewerb.

Die Positionierungsstudien von Prolytic liefern eine Vielzahl an wichtigen Informationen für den Kunden, etwa eine Analyse der Position der eigenen Marke (des eigenen Produktes oder Angebotes) und der Konkurrenten, eine Untersuchung der Kundenpräferenzen oder das Erkennen von Marktpotentialen (Marktlücken und starke Wettbewerbsbereiche). Diese Daten bilden die Grundlage zur Erstellung von Strategien zur Differenzierung und Positionierung von Produkten und Unternehmen.

In der Angebot Entwicklung werden eine optimale Gestaltung neuer Produkte und Dienstleistungen möglichst nahe an den Bedürfnissen der Kunden herangeführt. Somit lassen sich teure „Produkt-Flops“ vermeiden und die Akzeptanz kann vor der Markteinführung getestet werden. Ein besonderes Highlight ist die Simulation von Marktanteilen bei Neuprodukten.

Die Software ProDeli beruht auf modernsten mathematischen Verfahren, die es erlauben, diese komplexen Analysen völlig zu automatisieren, zu integrieren und dem Kunden rein grafisch und intuitiv einen Einblick in die verschiedenen Marktsegmente samt Kundencharakterisierung, Präferenzen und die Position zum Wettbewerb zu geben. Die Sales und Marketingaktivitäten können durch die Soziodemographischen Analysen der Marktsegmente zielgenau ausgerichtet werden.

**Mag.Günter Brandner**

Prolytic Geschäftsleitung

**Adresse:** Franzosengraben 12/4A, A-1030 Wien

**Tel:** +43 6769006929

**Mail:** [guenter.brandner@prolytic.com](mailto:guenter.brandner@prolytic.com)