



VALUE REFRAMING Workshop

BBF INSPIRE Program

„VALUE REFRAMING“ verbessert das wahrgenommene Preis-Leistungsverhältnis Ihres Produktes. Das Besondere: Statt an der Preisschraube zu drehen, wird **mittels Reframing der wahrgenommene Wert verbessert** und so das **Angebot für den Verbraucher attraktiver** gestaltet. Value Reframing setzt bei den Value Barrieren an, d.h. den Gründen, warum Konsumenten das aktuelle Portfolio als zu teuer empfinden und daher nicht oder selten nutzen. Value Reframing ist ein **vielfach bewährter** Ansatz zur Steigerung des Umsatzes und Gewinns – gerade auch bei Premiumprodukten. Es liefert **schnelle Ergebnisse** und erfordert **keine Zusatzinvestitionen**.

Zielsetzung:

Ziel dieses Workshops ist es, starke **Value Reframing Ideen für das eigene Produktportfolio** zu entwickeln. Die Teilnehmer werden mit den Grundlagen und Mechanismen von „Value Reframing“ vertraut gemacht und anhand von Case Studies zur Entwicklung eigener Ideen inspiriert.

Zielgruppe:

- ✓ Assistant Brand Manager
- ✓ Brand und Produkt-Manager
- ✓ Marketingleiter
- ✓ Marktforschung

Inhalt:

- ✓ Definition & Vorteile von Value Reframing
- ✓ Die „Consumer Value Equation“
- ✓ Definition der richtigen Zielgruppe
- ✓ Identifizierung von „Value Barrieren“
- ✓ Value Reframing Ansätze zur Ideenentwicklung

Methoden:

- ✓ Theorieüberblick
- ✓ Case Studies
- ✓ Gruppenarbeiten und Austausch
- ✓ Ideenentwicklung / Kreativsessions

Dauer:

- ✓ 1 Tag

Teilnehmer:

- ✓ 5 - 20 Teilnehmer

Vorbereitung:

- ✓ Markenpositionierung
- ✓ Vorhandenes Konsumentenwissen