



**I D E E N - V O R L A G E**

Titel der Idee (Schlagwort)	<b>Der Konsument als ITKM-Kunde → der große Unbekannte ? der Kalkulierbare ?</b>
Kurze Beschreibung	<ul style="list-style-type: none"> <li>- was bedeutet „market pull“ und „technology push“ ?</li> <li>- wie weit bestimmt der Konsument die Innovation und die Erfolge von Produkten/Angeboten ?</li> <li>- welche Unternehmen leben wirklich eine durchgängige Kundenorientierung ?</li> <li>- internationaler Vergleich ? Experimentierverhalten ? Perfektionismus ?</li> <li>- welchen Anteil hat ITKM am Konsumentenbudget und wie verändert sich das ?</li> <li>- kann die Politik Anreize schaffen und wie ?</li> </ul>
Konkrete Aktion (Projekt, Konferenz, Arbeitskreis, ...)	
Geschätzter Aufwand (Ressourcen, Kosten, ...)	
Ziel: „Was will der MK erreichen?“	
Adressaten: „Wen will der MK ansprechen?“	
Dauer	
Bevorzugte Zeitplanung (warum?)	