

FALLSTUDIE

HIGHSPEED VIP im Einsatz für hochsensible Preisentscheidung

Kontext

Die Geschäftsführung eines Anbieters hochsensibler Sicherheitslösungen stand vor der Frage, ob ein strategisches Premiumangebot zu einem ungewöhnlich hohen Preis im Markt eingeführt werden kann – unter erheblichem Zeitdruck und ohne valide externe Rückkopplung.

Die Entscheidung war von zentraler Bedeutung für Positionierung, Marge und Reputation. Gleichzeitig war absolute Diskretion geboten – ein klassischer Fall für HIGHSPEED VIP: persönlich, vertraulich, rund um die Uhr erreichbar.

Ansatz

Innerhalb von 36 Stunden erfolgte ein individualisierter Austausch über Messenger – persönlich geführt durch Christopher Peterka. In enger Abstimmung wurde die Fragestellung präzisiert und priorisiert. Es folgte ein schriftliches Rebriefing mit strukturierten Leitfragen und Szenarien zur internen Weiterverwendung. Dabei stand nicht die Ausarbeitung einer Preisstrategie im Vordergrund, sondern das gezielte Schärfen der Entscheidungsperspektive – frei von KI-generierten Standardmustern, exklusiv für die konkrete Herausforderung des Kunden. Die Kommunikation erfolgte ausschließlich bilateral, in sicherer Umgebung und ohne technische Umwege.

Ergebnisse

Die Geschäftsführung konnte fundiert und sicher entscheiden – unterstützt durch eine maßgeschneiderte externe Perspektive, die rund um die Uhr verfügbar war.

Der gesamte Prozess blieb diskret, effizient und vollständig auf den individuellen Fall abgestimmt.

- o Persönliche Rückversicherung durch 24/7-Erreichbarkeit via Messenger

- o Strukturierte Reflexion durch schriftliches Rebriefing

- o Individuelle Perspektive jenseits automatisierter KI-Muster