



## « Ouvrir des portes » : voilà notre business...

IRconsult conceptualise des stratégies de percée pour des business units de start-ups, principalement dans le domaine hitech.

Depuis sa création en 1996, IRconsult a conseillé plus de 50 projets pour 30 clients dans 8 pays. Ses partenaires consistent en start-ups, spin-offs, départements de développements économiques, sociétés privées et anonymes.

Au travers d'un réseau spécifique et bien ciblé, IRconsult positionne les technologies et produits innovateurs dans les marchés-clé durant la phase introductive de leur cycle de vie. Les compétences sont lancées ou relancées dans le but de créer des produits qui génèrent des revenus croissants.

Les facteurs-clé qui font la différence :

- compétences critiques d'ouverture de portes
- détection d'adopteurs de technologies dans la phase primaire
- percée de marché sur la base d'expérience, jugement et opportunisme
- positionnement de l'offre-client par des stratégies créatives

Pour plus d'informations, [www.irconsult.ch](http://www.irconsult.ch)



## « Türen öffnen » : unsere Stärke...

IRconsult kreiert Konzepte für Marktdurchbruch Strategien von Hitech Start-up Business Units.

Seit 1996 hat IRconsult 50 Projekte für 30 Kunden in 8 Ländern betreut. Die Partner reichen von Start-ups, Spin-offs, über Wirtschaftsförderungs-Abteilungen bis zu privaten und öffentlichen Gesellschaften.

Durch sein spezifisches und gezieltes Kontaktnetz, fällt es IRconsult leicht, die innovativen Produkte und Technologien während der primären Phase deren Lebenszyklus in die Ziel-Märkte zu platzieren. Die Fähigkeiten werden lanciert oder neu-lanciert um Produkte zu kreieren die wachsendes Einkommen erzeugen.

Die Schlüssel-Faktoren die Vortritt gewähren :

- Kritische Strategien die Türen öffnen
- Erkennung der Technologie-Adopterenden in der Anfangs-Phase
- Markt-Durchbruch auf Basis von Erfahrung, Beurteilung und Opportunismus
- Positionierung des Kunden-Angebots durch kreative Strategien

Mehr darüber auf [www.irconsult.ch](http://www.irconsult.ch)

## Technology focus

- Microelectronics
- Life Sciences
- Machine vision
- Contract Electronic Manufacturing
- Process Analytical Technology (PAT)
- Motion Control
- Nanotechnology
- RFID and sensing



## TurboNE™



Visitez [www.irconsult.ch](http://www.irconsult.ch) pour en savoir plus sur nos prestations destinées aux entreprises neuchâteloises et à leurs technologies d'avant-garde.

Notre succursale dans le canton de Neuchâtel se trouve à Boudevilliers, +41 32 857 20 56 ou par [info@irconsult.ch](mailto:info@irconsult.ch).

## Contact :

### Europe

**IRconsult creative strategies**  
 Schwandelstrasse 20  
 CH-8800 Thalwil / Switzerland  
 Tel : +41 79 358 37 23  
 Fax : +41 43 443 55 02  
[info@irconsult.ch](mailto:info@irconsult.ch)  
[www.irconsult.ch](http://www.irconsult.ch)

### North America

#### New York

**Cpath Solutions LLC**  
 460 Park Ave. South, Suite 203  
 New York, NY 10016  
 Tel : (212) 532-4800  
[www.cpathsolutions.com](http://www.cpathsolutions.com)  
[solutions@cpathsolutions.com](mailto:solutions@cpathsolutions.com)

#### Chicago

**Como LLC**  
 N2444 Broad Street  
 Delavan, WI 53115  
 Tel 1 262 740 01 31  
[www.como-usa.com](http://www.como-usa.com)  
[info@COMO-USA.com](mailto:info@COMO-USA.com)

# IRCONSULT

## CREATIVE STRATEGIES

SHIELS



## Opening doors

## Market breakthroughs

## Positioning strategies

## Execution & Feedback

Zurich - Neuchâtel - Dublin  
 New York - Chicago

## Strategic door opening is our business

IRconsult conceives and builds interesting businesses, focusing on developing and executing "market breakthrough" strategies for hitech start-up business units.

Since 1996, IRconsult has worked on more than 50 projects with 30 clients based in 8 countries. Partners have included start-ups, spin-offs, private companies, economic development agencies and publicly quoted companies.

Using a customer specific network, IRconsult positions technologies and innovative products in target markets at the introductory phase of the product or technology life cycle. Competences are launched or re-launched with a view to creating products which provide growing revenue streams.

Key success factors make the difference :

- critical door-opening skills
- detection of early phase technology adopters
- market breakthrough based on experience, judgement and opportunism
- positioning of the clients' offering through use of creative strategies

For more information, see [www.irconsult.ch](http://www.irconsult.ch).

## Strategic product platforms

- room for your ideas !

### Como Concept <sup>TM</sup>

- Industry specific
- OEM-intensive
- Industrial intermediates  
(cost effective business acquisition)

### Productizing <sup>TM</sup>

- Transition phases :
- Technical competences
  - Technoogy platforms
  - Application specific
  - Standard products

### STP <sup>TM</sup>

- Segmentation
- Targeting
- Positioning  
(optimized market entry & channel utilization)

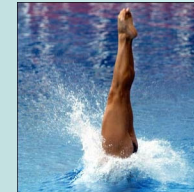
### Corporate

- Strategic anticipation & response
- Alliances & partnerships
- Merger & Acquisitions
- Interim CEO, VP level management

**IRCONSULT**  
CREATIVE STRATEGIES  
SHIELDS

### Breakthrough <sup>TM</sup>

- "Guerilla" marketing
- Rifle shooting
- Door opening, intensive visit plans
- Fair Service  
(Speed brings value)



### Procurement

- Supplier identification and negotiation
- Profitable buying
- Relationship / growing suppliers

### TurboCoaching <sup>TM</sup>

- Strategic Marketing
- Business Development
- Networking
- Sales training  
(coaching by example)

### Marketing for value creation

- Research
- Tactical & operational
- Strategic
- Political

