



DER WEG ZUM KUNDEN

WEGE
erkennen

CHANCEN
ergreifen

LÖSUNGEN
finden

IHR WEG ZUM KUNDEN

3

Lösungen finden...
MASSNAHMEN durchführen

2

Chancen ergreifen...
STRATEGIEN entwickeln

1

Wege erkennen...
durch den **MARKETING-CHECK**

A

Wie schätzen Sie Ihre betriebswirtschaftlichen Kenntnisse ein? Reichen Sie aus, um als Unternehmer Ihr Business erfolgreich zu führen?

- Ja / Ich habe mich fortgebildet und wende die gewonnenen Erkenntnisse erfolgreich in der Praxis an. Außerdem informiere ich mich ständig, wie sich die Politik und die Marktgegebenheiten auf mich und mein Unternehmen auswirken, sodass ich mich frühzeitig auf Veränderungen einstellen kann.
- Nein / Weiß nicht

B

Wissen Sie, wo Ihr Business im Vergleich zu anderen Ihrer Branche steht? Oder anders gefragt: Ist Ihnen bekannt, ob Mitbewerber Ihre Produkte / Dienstleistungen besser vermarkten als Sie?

- Ja / Ich weiß, bei welchen Produkten und Dienstleistungen ich über oder unter dem Branchendurchschnitt liege. Dort wo Optimierungsbedarf besteht, habe ich Verbesserungen vorgenommen.
- Nein



C

Wissen Sie, ob Ihre Produkte und Dienstleistungen ausreichend vermarktbar sind? Sind Ihre Angebote für Ihre Kunden ansprechend und aussagekräftig aufbereitet? Spricht Ihr Vertrieb die Sprache Ihrer Kunden und kann Ihre Angebote repräsentativ präsentieren?

- 3 x Ja / Wir haben ein entsprechendes Corporate Identity und Standards zur Angebotspräsentation und -abgabe festgelegt. Unser Vertrieb erhält regelmäßige Produktschulungen und Weiterbildungen in Kommunikationsfragen.
- Mindestens 1 x Nein

Sie haben alle Fragen mit Ja beantwortet? Dann scheint bei Ihnen alles in Ordnung zu sein. Wenn Sie mindestens einmal Nein/Weiß nicht geantwortet haben, finden Sie hier Hinweise auf Aspekte, auf die es in Ihrem Fall möglicherweise ankommt. Falls Sie detailliertere Informationen wünschen oder einen Punkt konkret in Angriff nehmen wollen, sprechen Sie Ihren persönlichen Betreuer an unter info@ihre-wegbereiter.de.

A

Unternehmer müssen nicht nebenbei am Abend den Master of Business Administration machen. Unser Coaching-Programm, das ganz individuell auf Ihre Bedürfnisse hin zugeschnitten wird, klärt die wichtigsten unternehmerischen Fragestellungen. Dabei wird nicht Wissen auf Vorrat produziert, sondern die Fragen direkt und zeitnah beantwortet und Lösungen konsequent umgesetzt. Betriebswirtschaftliches Know-How, Marketing, Vertrieb oder Personalwirtschaft sind die Themen. Der Austausch mit erstklassigen Beratern hält Sie stets auf dem neuesten Stand und vermittelt wertvolle Anregungen.

B

Die Wettbewerbsanalyse ist unser Serviceangebot. Im persönlichen Gespräch zeigen wir Ihnen, wie sich Ihre Produktvermarktung im Vergleich zur Branche darstellt. Sie erhalten eine detaillierte Übersicht, aus der wir gemeinsam ableiten, wo eventuell Handlungsbedarf besteht.

C

Häufig ergibt sich die Produktentwicklung aus Kundenaufträgen. Doch nicht immer entsteht daraus ein marktreifes Produkt. Wir untersuchen Ihre Produktpalette auf die Marktmöglichkeiten und auf die Darstellung hin zum Kunden. Fragen wie „Ist ein Corporate Identity vorhanden? Wird das Corporate Identity konsequent angewandt? Gibt es Richtlinien bei der Angebotspräsentation und Angebotsabgabe? Sprechen wir die Sprache unserer Kunden?“ stellen wir unvoreingenommen. Wir liefern Ihnen konkrete Lösungsvorschläge und setzen diese mit Ihnen gemeinsam um.

D

Der Strukturwandel und die Globalisierung ist ein nicht wegzudiskutierendes Phänomen. Haben Sie sich eingehend über strukturelle Veränderungen informiert und einen Plan entwickelt, wie Sie Ihr Geschäft fit für die Zukunft machen können?

Ja / Ich weiß, welche strukturellen Veränderungen es geben wird und wie sie sich für mich auswirken werden. Dort wo es sinnvoll ist zu kooperieren, sind entsprechende Projekte in Vorbereitung.

Nein

E

Ihre Mitarbeiter prägen den Auftritt und das Image Ihres Unternehmens. Haben Sie alles getan, um optimale Arbeitsbedingungen zu schaffen und um die Außenwirkung zu erzielen, die Sie wünschen?

Ja / Meine Mitarbeiter nehmen regelmäßig an entsprechenden Fortbildungen teil. Wir überprüfen den Erfolg regelmäßig und wissen auch, wie die Kunden mein Unternehmen wahrnehmen.

Nein / Weiß nicht

F

Wissen Sie, was Ihre Kunden wirklich denken? Sind Sie sicher, dass Ihre Kunden Sie gerne weiterempfehlen? Wissen Sie wie es um die Kundenzufriedenheit bestellt ist?

3 x Ja / Ich weiß sehr genau, wie meine Kunden unsere Arbeit beurteilen. Darüber hinaus habe ich auch in Erfahrung gebracht, wie sie zum Beispiel Service und Höflichkeit meiner Mitarbeiter einschätzen, ob ihnen die Gestaltung unserer Räume zusagt und welches Image wir generell haben.

Mindestens 1 x Nein

G

Kennen Sie die Erreichbarkeit und Auffindbarkeit Ihrer Unternehmung im Internet? Ist Ihr Internetauftritt immer aktuell und hält einer Struktur- und Ergonomieprüfung stand?

Ja / Wir haben eigene Prozesse initiiert, die für eine aktuelle Internetpräsenz sorgen und unser Internetauftritt ist im Hinblick auf die Auffindbarkeit hin optimiert.

Nein / Weiß nicht

D

Aufbauend auf den Branchegegebenheiten und den aktuellen politischen und soziokulturellen Rahmenbedingungen entwickeln wir gemeinsam mit Ihnen eine Unternehmensstrategie, die sowohl kurzfristig als auch langfristig Gültigkeit haben wird. Flankiert wird die Unternehmensstrategie von einem konkreten Maßnahmenkatalog, der die Umsetzung unter Berücksichtigung der finanziellen und personellen Ressourcen sicherstellt.

E

Wir entwickeln Leitlinien und Verhaltensregeln zur Umsetzung der Unternehmensphilosophie. Seminare zum Thema Kommunikation runden unser Angebot ab.



F

Im direkten Kundengespräch bekommt man nicht immer heraus, was der Kunde gerade von einem selber und vom Unternehmen wirklich hält und welche Meinungen über einen kursieren. Beschwerden werden nicht immer ausgesprochen und wenn es Klagen gibt, ist es oft schon zu spät. Regelmäßige Kundenbefragungen liefern objektive Daten. Wir helfen Ihnen dabei eine solche Kundenbefragung durchzuführen.

G

Oft wird der Internetauftritt als einmaliges Projekt ins Leben gerufen. Die Aktualität ist leider nicht immer gegeben und in der Regel ist es auch schwierig für die Kunden Ihr Unternehmen über das Internet zu finden. Gehen Sie mit uns den Weg zu einem dauerhaft aktuellem Internetauftritt mit den neuesten Technologien und stellen Sie sicher, dass die Erreichbarkeit für Ihr Business ausreichend gegeben ist.

WAS ALSO TUN?

- Erstens: Anrufen und einen Termin vereinbaren.
- Zweitens: Einen Marketing-Check durchführen.
- Drittens: Gemeinsam eine Strategie entwickeln.
- Viertens: Die in Maßnahmen gemündeten Erkenntnisse umsetzen.

Der bewährte Marketing-Check ist ein genau abgestimmtes Konzept zur Analyse Ihrer bisherigen Marketingaktivitäten. Wir erklären die gravierendsten Marketingdefizite, zeigen Stärken und Schwächen auf, bewerten die aktuellen Chancenpotentiale und liefern Ansätze für Wachstumspotentiale.

Der Marketing-Check ist modular aufgebaut und umfasst alle marketingrelevanten Fragestellungen zu den Themenbereichen:

- Wettbewerb
- Kommunikation
- Angebot
- Webseiten
- Suchmaschinen

Dabei bereiten wir den Weg zu einer sicheren Entscheidungsfindung: So werden Sie dem richtigen Kunden, am richtigen Ort, zum richtigen Zeitpunkt, das richtige Angebot machen und dabei gutes Geld verdienen.



REALISTISCH, PRAXISNAH, ERFOLGREICH

Um Unternehmensziele auch bei sich verschärfenden Markt- und Wettbewerbsbedingungen erfolgreich umzusetzen und sich gegenüber Konkurrenten positionieren zu können, bedarf es einer wirkungsvollen Marketingstrategie.

Wichtiger Erfolgsfaktor ist dabei aus unserer Erfahrung eine klar auf die Unternehmensziele ausgerichtete Marketingstrategie, die mit dem Entwicklungskonzept des Unternehmens im Einklang steht.

Aufbauend auf dem Marketing-Check entwickeln wir ein abgestimmtes Unternehmensprofil. Dies bildet die Grundlage für zielgruppenspezifische Kommunikationsstrategien und Marketingpläne zur Unterstützung strategischer Initiativen, wie etwa die erfolgreiche Realisierung neuer Dienstleistungen und Produkte, die erfolgreiche Vermarktung von bisher durchschnittlich oder sogar unterdurchschnittlich verkaufter Dienstleistungen und Produkte, die erfolgreiche Profilschärfung in einem immer dichter werdenden Wettbewerb.

Der Zusammenschluss von Analytik und Kreativität ermöglicht ein ganzheitliches Denken und die Implementierung von analytisch-kreativen Gestaltungsprozessen im Geschäftsalltag.



VON DER IDEE ZUR LÖSUNG

Bei der Auswahl und Entwicklung von Marketingmaßnahmen ist nicht nur Kreativität gefragt. Im Fokus stehen immer die Marktgegebenheiten und die anzusprechende Zielgruppe. Basierend auf den Ergebnissen des Marketing-Check und der Marketingstrategie entwickeln wir Kampagnen, die sowohl strategischen als auch operativen Charakter haben. Dabei nimmt die Kreativität einen sehr wichtigen Platz ein und wird ergänzt um planerische und organisatorische Aspekte wie der zeitliche Ablauf einer Kampagne und die finanziellen und personellen Ressourcen.



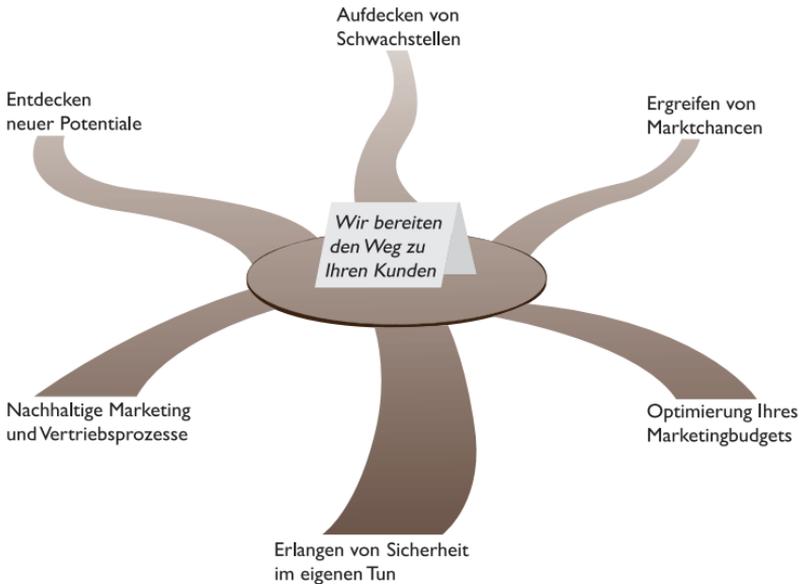
Wir übernehmen die Durchführung konzeptionierter Marketingmaßnahmen und begleiten Sie zum Beispiel in der Umsetzung der ...

- Direktansprache von Unternehmen und Haushalten
- Presse- und Öffentlichkeitsarbeit
- Events- und Veranstaltungen
- Schärfung des Unternehmensprofils durch Corporate Identity

IHRE VORTEILE

Wir gehen gemeinsam die Wege zu Ihren Kunden und helfen Ihnen ...

- im Aufdecken von Schwachstellen
- in der Entdeckung neuer Potentiale
- im Ergreifen von Marktchancen
- in der Optimierung Ihres Marketingbudgets
- in der Implementierung nachhaltiger Marketingpräsenz
- und in der sicheren Entscheidungsfindung



WIR BRINGEN NEBEN SACHVERSTAND UND ERFAHRUNG AUCH 1.500 € MIT!

Das Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle gewährt auf unsere Beratungsleistung einen Beratungszuschuss von 50% (75% nur in den neuen Bundesländern), max. 1.500 Euro.

Wir helfen Ihnen bei der Antragstellung.

WIR SIND ...

Wir sind ein kreatives vernetztes Team, das Spaß an der Realisierung von innovativen Projekten hat. Wir profitieren von unseren langjährigen Erfahrungen und einem weitreichenden Netzwerk. Wir denken heute für Sie an morgen. Wir sind die Schnittstelle zwischen Technik und menschlichen Bedürfnissen. Wir verstehen was von Kunden, Kommunikation und Strategien.

WIR DENKEN KREUZ UND QUER



Ihre  Wegbereiter



Axel Schuch
Agenturinhaber
Sandweg 1b
45659 Recklinghausen

Mobil +49 151 24 07 18 43
Telefon +49 2361 90 63 301
Telefax +49 2361 90 63 303

info@schuch-at-work.de
www.schuch-at-work.de

Ulrike Voß
Dipl. Ökonom
Erlgartenstr. 29
44869 Bochum

Mobil +49 177 68 95 107
Telefon +49 2327 97 23 03
Telefax +49 2327 97 23 02

info@ulrike-voss.de
www.ulrike-voss.de