



Der Tipp des Monats April 2009

Autor: Klaus Steinseifer

Dieser Tipp des Monats behandelt ein Wunschthema aus unserem Leserkreis.

Wie fasse ich Fuß in einem gut besetzten Markt?

Oder: Mein Wettbewerb schläft nicht!

Liebe Leserinnen und Leser, als ich von einem eifrigen Leser unseres Tipps des Monats diesen Themenvorschlag über unser eigenes dafür eingerichtetes Internet-Formular bekommen habe, war mein erster Gedanke: "Wie kann ich meinen Lesern dieses komplexe Thema in wenigen Sätzen anschaulich vermitteln, um nicht ein umfangreiches Fachbuch über eine erfolgreiche Unternehmenskonzeption schreiben zu müssen?"

Die Lösung ist eine Checkliste mit den wichtigsten Fragen, die Sie sich stellen und bewertend beantworten sollten, um festzustellen, ob Sie mit Ihrem Unternehmen dem Wettbewerb die berühmte Nasenlänge voraus sein können.

Das Erfolgsfundament des Unternehmens ist der Chef, die Chefin!

Hier ist die Basis und hier wird über Erfolg oder Misserfolg des Unternehmens entschieden. Sonst nirgendwo!

1. Es beginnt bei Ihrem ersten Eindruck und der äußeren Erscheinung.
Wie werde ich in der Gesellschaft, im Markt und in der Öffentlichkeit wahrgenommen?
Komme ich fachlich und persönlich kompetent bei den Menschen an?

Die Lösung: Schauen Sie mal in Ihren Spiegel, über dem mit großen Lettern geschrieben steht: "So sieht mich mein Kunde heute!"

Sind Sie mit Ihrem Spiegelbild wirklich zufrieden? Ehrlich?

Der Steini®

ist urheberrechtlich geschützt
und unterliegt dem Copyright von Klaus Steinseifer.



Die Steinseifer-Seminare
Management im Handwerk.

Seite 1 von 4

2. Wir verlassen Ihr Zuhause und gehen in Ihre Geschäftsräume, in Ihr Kompetenzzentrum.
Sehen meine Geschäftsräume so aus, dass ich damit sofort meine Kompetenz beweise?

Die Lösung: Schauen Sie sich Ihren Schreibtisch an, so wie der aussieht, sieht es in Ihren übrigen Räumen auch aus. Ist er aufgeräumt und sauber? Türmen sich keine "Wanderdünen" auf Ihrem Schreibtisch? Riecht es in meinem Büro gut! Stehen frische Blumen auf dem Besprechungstisch? Gibt es eine Getränkekarte und ausreichend Getränke für die Kunden, die mich heute besuchen werden? Bin ich immer und zu jeder Zeit auf einen Kundenbesuch vorbereitet?

Ihr Kompetenzzentrum vermittelt Ihrem Kunden, dass er bei Ihnen richtig ist, dass er bei Ihnen erstklassig betreut und bedient wird: "Hier bin ich richtig!"

Sind Sie mit Ihrem "Kompetenzzentrum" zufrieden? Ehrlich?

3. Jetzt schauen wir in Ihre Zukunft, denn wenn Sie sich heute nicht mit Ihrer Zukunft beschäftigen, werden Sie ihr nicht mehr angehören.

Die Lösung: Informieren Sie sich über die Trends in Ihrer Branche, über die Marktveränderungen, über die Veränderungen in der Gesellschaft und in den Ansprüchen Ihrer Kunden? Haben Sie den Blick für den Markt der Zukunft? Kann Ihr Kunde Sie auch schon über die neuen Medien erreichen?

Habe ich meine Zukunftspläne aufgeschrieben und halte ich mich konsequent mit meinem Handeln daran? Bilde ich mich in den wichtigen Zukunftsbereichen in meiner fachlichen und persönlichen Kompetenz weiter? Bin ich persönlich topp organisiert und mein Unternehmen auch? Habe ich Zeit, mich um die Zukunft meines Unternehmens zu kümmern? Ist sicher gestellt, dass meine MitarbeiterInnen in meinem Unternehmensschiff mitfahren wollen und kennen meine MitarbeiterInnen die Koordinaten unseres gemeinsamen Zielhafens? Bin ich eine Topp-Führungspersönlichkeit, Vorbild für meine MitarbeiterInnen und kann ich meine MitarbeiterInnen für die gemeinsame Zukunft motivieren?"

Betrachten Sie diese Punkte alle sehr kritisch. Sind alle Punkte positiv belegt? Ehrlich?

4. Schauen wir uns einmal gemeinsam den gut besetzten Markt an, in dem Sie tätig sind.
Warum ist mir der Wettbewerber immer eine Nasenlänge voraus?
Warum habe ich immer das Nachsehen, wenn es um die lukrativsten Aufträge geht?

Die Lösung: Schreiben Sie Ihre Besonderheiten auf.

Was kann ich besonders gut?

Was bewegt den Kunden, bei mir zu kaufen und nicht beim Wettbewerb!

Was unterscheidet mich wesentlich von meinem Wettbewerb in der Region?

Aber kommen Sie mir jetzt nicht mit den klassischen Standardsprüchen: "Ich bin zuverlässig!" "Ich bin immer für meine Kunden da!" "Bei mir wird Kundenservice groß geschrieben!" ...und ich bin überhaupt der Tollste!"

Das sagen Alle! Wenn ich 10 Handwerker frage, warum ich ausgerechnet Ihnen den Auftrag erteilen soll, kommen 10 gleiche Antworten, die ich schon nicht mehr hören kann. Meine Aussage dazu ist dann immer: "OK, wir haben hier also 10 Handwerker, die sind alle gleich gut, dann müssen wir mal über den Preis reden!" Sie sehen, schon sind Sie wieder in der Preisspirale verhaftet. Fragen Sie sich daher lieber: "Wie kann ich meinen neuen Kunden bereits im ersten Gespräch für mich begeistern?"

Ein gut besetzter Markt ist immer mit Menschen gefüllt, mit netten, freundlichen, gepflegten, gut angezogenen und sympathischen Menschen, bei denen es Spaß macht einzukaufen, mit denen man gerne spricht, bei denen man sich wohl fühlt, besonders der Kunde aus der gehobenen Einkommensschicht. Dort gibt man sein Geld aus. Mit unfreundlichen, ungepflegten, schlecht angezogenen und unsympathischen Menschen redet man über den Preis. Wenn Sie aus dieser Preisspirale ausbrechen wollen und sich in einem gut besetzten Markt aufstellen wollen, schaffen Sie sich jetzt Ihren Kundenmarkt!

So, jetzt sind Sie dran: Wie wollen Sie sich in Zukunft mit Ihrem USP im Markt präsentieren? Schreiben Sie Alles auf, erstellen Sie Ihren Zukunftsplan in Ihrer Kundengewinnung und halten Sie sich dran!

Es ist nie zu spät alte Gewohnheiten über Bord zu werfen und sich neu zu orientieren. Neues Wissen, neue Ideen helfen Ihnen, auf den richtigen Weg zu kommen. Deshalb darf ich jetzt ganz sicher noch ein bisschen Werbung in eigener Sache machen: Ausbildung, Weiterbildung und Qualifizierung hilft Ihnen, Ihren Weg zu finden! Ach so, Entschuldigung, ich vergaß: "Dafür war und ist auch jetzt kein Geld da und Zeit haben Sie ja auch nicht dafür, weil Sie in der Dauerkrise stecken und jeden Tag die Fehler vom letzten Tag bearbeiten müssen!" Verzeihen Sie mir die kleine Provokation und nehmen Sie diesen Hinweis von mir ernst: Stellen Sie sich jetzt in Ihrem Markt auf und sorgen Sie für positive Veränderungen in Ihrem Unternehmen, damit die Zukunft Ihnen gehört.

Sie sehen, das Fuß fassen in einem gut besetzten Markt beginnt ganz woanders als Sie es vielleicht vermutet haben. Die Unternehmen, die heute in diesen Märkten bereits erstklassig etabliert sind, kennen die kleinen Geheimnisse der Zwischenmenschlichkeit in der Wirtschaft und im Markt.

Ich wünsche Ihnen viele gute und neue Erkenntnisse aus Ihren Plänen für Ihre neue Zukunft!

Autor und Herausgeber



Klaus Steinseifer

Ausführliche Informationen über unsere Qualifizierungsarbeit in der modernen, zukunftsorientierten und nachhaltig erfolgreichen Unternehmensentwicklung und Unternehmensführung finden Sie unter www.steinseifer.com.

So erreichen Sie mich:

Telefon +49 (0)174 2493577

Mail klaus.steinseifer@steinseifer.com

Impressum

www.steinseifer.com/impressum

Der Steini®

ist urheberrechtlich geschützt
und unterliegt dem Copyright von Klaus Steinseifer.



Die Steinseifer-Seminare
Management im Handwerk.