



Der Tipp des Monats Dezember 2009

Autor: Klaus Steinseifer

Gehört Ihr Unternehmen zu den 500 Besten in Deutschland?

In welcher Liga sehen Sie sich selbst?

- ☐ Kreisliga
- ☐ Regionalliga
- ☐ Bundesliga
- ☐ Champions League

Die wichtigere Frage ist aber: "Sieht Ihr Kunde Sie auch dort?" Werden Sie im unüberschaubaren Meer der Handwerksanbieter erkannt? Wissen Sie, wie der Kunde über die "Handwerker" denkt? Marktforschungsinstitute ermitteln das jedes Jahr neu. Wenn Sie sich diese Frage mit "JA" beantworten können und sich mit dieser Thematik immer aktuell beschäftigen, sind Sie Ihrem Wettbewerb meilenweit voraus, denn dadurch ist für Sie sofort klar, wie Sie sich in Ihrem Markt positionieren müssen und wie Sie Ihr Alleinstellungsmerkmal gestalten, um im großen und weiten Meer der Handwerksunternehmen von Ihren Kunden sofort registriert zu werden. Markt- und Meinungsforschung gehört zu den unabdingbaren Chefaufgaben, auch in einem Handwerksunternehmen!

Der Liga-Aufstieg ist leicht - die Regeln für die Mitspieler!

Kennt mich mein Kunde überhaupt?

Wie schaffen Sie es, in Ihrer Region die Nummer EINS zu werden?

Was soll ihm einfallen, wenn er meinen Namen hört?

Steigen Sie zum Dienstleister und Problemlöser Ihrer Kunden auf, der klar und unmissverständlich sofort mit "diesem" handwerklichen Thema verbunden wird! Vermeiden Sie es, einen "Bauchladen" vor sich her zu tragen. Das machen alle. Sie werden mit Ihrem Spezialistenimage sofort erkannt. Also: Was können Sie besonders gut und welche Dienstleistung passt in Ihr Unternehmen, die nicht von allen Anderen auch angeboten wird? Beobachten Sie Ihren Wettbewerb und schauen Sie genau hin, was dort besser gemacht wird.

Der Steini®

ist urheberrechtlich geschützt
und unterliegt dem Copyright von Klaus Steinseifer.



Die Steinseifer-Seminare
Management im Handwerk.

Wer ist mein Kunde?

Ermitteln Sie, wen Sie ansprechen wollen und wo Sie diese neuen Kunden finden. Was wollen Sie diesen Menschen anbieten und wie erreichen Sie die? Wollen Sie lediglich Ihre Geschäftsfelder verkaufen oder wollen Sie Ihre Zielgruppe mit den dort gewünschten Leistungen "bedienen"? Wunschleistungen auf den Punkt gebracht werden gerne honoriert (gut bezahlt!).

Kenne ich die Märkte der Zukunft?

Betreiben Sie schon Zukunftsanalyse und schauen Sie auch in Ihre unternehmerische Zukunft? Wie müssen Sie Ihr Unternehmen aufstellen, um dem Markt der Zukunft anzugehören? Es ist gut, der erste im Markt zu sein. Dafür müssen Sie sich heute schon aufstellen!

Wird mein Unternehmen als "Marke" im Markt erkannt?

Bauen Sie sich kontinuierlich Ihren Namen als Marke im Markt auf. Steuern Sie diesen Bereich in kleinen überschaubaren Schritten immer in "Ihre" richtige Richtung. Schreiben Sie sich Ihre Zukunftsstrategien auf (Jahreszielplan!). Seien Sie aber auch sofort bereit, den Weg zu verändern, wenn der Markt danach schreit! Gehen Sie mit offenen Augen und Ohren durch die Welt und beachten Sie: "Ziele dürfen niemals in Stein gemeißelt sein"!

Unternehmensführung besteht nicht aus dem Angebot von Ihren heutigen Geschäftsfeldern, sondern vielmehr aus Ihrem strategischen Weitblick und der strukturellen Umsetzung.

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.