

Unternehmen zielgerichtet ansprechen und gewinnen

Workshop Marktplatz Leipzig
15.9.2011

mario Nantscheff

Managementberatung und Weiterbildung
1 Bellevue, F-88520 Bertroutier
Tel. 0033 - 329 - 57 75 48, Fax 0033 - 329 - 57 76 04
E-mail: Mario.Nantscheff@wanadoo.fr
www.managerbildung.de

Mario Nantscheff Managementberatung als Partner für gute Geschäfte

Leistungen und mögliche Angebote

Für Ihr Einrichtungsmarketing:

Texterarbeitung für eine professionelle **Pressemittelung** zu einem Anlass /
Thema Ihrer Wahl

Konzeption und Text für einen **Prospekt** (6seitig, DIN lang, gestaltungsbereit)

Infotainment-Mitarbeiterseminar für Pflegeeinrichtungen und -dienste:
„Kundenorientierung und Alltagskommunikation“

Führungskräfte-Workshop (auch zusammen mit Managern befreundeter
Einrichtungen): „Öffentlichkeitsarbeit, die Redaktionen öffnet; Spender- und
Kundenwerbung, die wirkt“

Fachexpertise und Optimierungsempfehlungen für die derzeitigen Werbe- und
Info-Drucksachen Ihres Einrichtungsmarketings (Analyse, Verbesserungstipps)

Kunden- und Spender“typologien“ lesen, sicher einschätzen, auf richtige Art
gewinnen: **Kurzweiliges Einführungsseminar in die Kundenanalyse mit
INSIGHTS MDI** (halbtägig)

Für Ihren Führungskreis

Exklusives Tagungshaus mit Parkgelände (Vogesen) z.B. für eintägiges
Leitungsseminar (80 min von FR, bis 8 Pers., inkl. Getränken u. lothringischem
Mittagsmenü)

Mitarbeiter- und Bewerber“typologien“ lesen, sicher einschätzen, richtig
motivieren: **Kurzweiliges Einführungsseminar in die Bewerberanalyse mit
INSIGHTS MDI** (halbtägig)

Erarbeitung und Auswertung Ihrer persönlichen **Potentialanalyse**: Verhaltensstil,
Werte, Motive, Entwicklungspotentiale und Karriere-Trends (mit mehr als
30seitigem, individuellem Report)



Einladung

anlässlich des Europäischen Jahres der Freiwilligentätigkeit

Engagement gewinnt

Forum für gesellschaftliche Verantwortung in Baden am 18. Mai 2011 - 17 - 21 Uhr

www.gemeinsam-gewinnen.com



VERANSTALTUNGSORT

Akademie Hotel des Baden-Württembergischen Genossenschaftsverbandes e.V., Am Rippurrer Schloss 40, 76199 Karlsruhe

PROGRAMM

- 17.00 Uhr • **Stehempfang**
- 17.15 Uhr • **Eröffnung und Begrüßung**
Gerhard Rothberg, Präsident des Baden-Württembergischen Genossenschaftsverbandes e.V.
- **Grußworte**
– Wirtschaftsministerium Baden-Württemberg
Soziale und gesellschaftliche Verantwortung von Unternehmen in Baden-Württemberg
– Bernd Reinecke, Präsident der Industrie- und Handelskammer Karlsruhe und des Baden-Württembergischen Industrie- und Handelskammertages
- 17.45 Uhr • **Engagement gewinnt**
Heinz Fottner, Olympiasieger, Europa- und Weltmeister im Sprint
- 18.15 Uhr • **Auf dem Weg zu einer CSR Strategie**
Erfahrungen und Ansätze der SICK AG, Camelia Reinecke, SICK AG Waldkirch
- 18.30 Uhr • **gemeinsam gewinnen**
Das Netzwerk engagierter Unternehmer präsentiert sich, Beispiele und Anregungen aus der Praxis
- 19.45 Uhr • **Preisverleihung und Ehrung der Partner von gemeinsam gewinnen**
durch Mag. Bernhard Appel, Direktor des Caritasverbandes für die Erzdiözese Freiburg e.V. und KR Jürgen Rollin, Vorstand des Diakonischen Werkes Baden e.V.
- 20.15 Uhr • **Einladung zum Imbiss**
Durch das Programm führen Sie Stefanie Krauter und Ingmar Neumann, gemeinsam gewinnen. Folgende Künstler begleiten Sie durch den Abend:
• **Fish Kids und Revelation** – Break- und Streetdance des Jugendzentrum Weingarten, Diakonieverein der Dietrich Bonhoeffer Gemeinde in Freiburg
• **Ababato** – afrikanisch-pläzisch-badische Trommelgruppe

RÜCKANTWORT

Um planen zu können, erbeten wir eine möglichst rasche Rückantwort, jedoch bitte bis spätestens zum 31. März 2011! Bitte benutzen Sie zur Anmeldung entweder beiliegende Faxantwort oder laden Sie sich das Formular auf www.gemeinsam-gewinnen.com unter dem Link News herunter.

ANFAHRTSBESCHREIBUNG

Eine Anfahrtsbeschreibung finden Sie unter www.akademiehotel-karlsruhe.de

VERANSTALTER



„Woran sollen wir Unternehmens- Entscheider denn noch alles teilnehmen?“

STUTTGARTER ZEITUNG
Nr. 192 | Samstag, 20. August 2011

Kurz berichtet

**Bürgerengagement
Sozialer Marktplatz**

Die Stadt Stuttgart veranstaltet am 26. Oktober an den dritten Sozialen Marktplatz im Rathaus. Unter dem Motto „Gutes tun und gemeinsam gewinnen“ treffen sich dort Unternehmen aus Stadt und Region sowie Vertreter gemeinnütziger Organisationen, um Vereinbarungen oder Projekte auszuhandeln. Organisationen aus den Bereichen Soziales, Kultur, Bildung, Sport, Umwelt und Nachhaltigkeit sind dazu aufgerufen, sich zum Sozialen Marktplatz anzumelden und dort ihre Projekte und Angebote zu präsentieren. Anmeldungen sind bis 12. September möglich, unter Telefon 2 16 24 55 oder per E-Mail an reinhold.halder@stuttgart.de

**Bauarbeiten
Stadtbahn wird umgeleitet**

Am nächsten Montag an bis Anfang September wird die Haltestelle Charlottenplatz über Umgeleitete Zeit

Ihre Marktplatz-Initiative: Im harten Wettbewerb um Aufmerksamkeit und um die Zeit des Unternehmens-Entscheidungers.

Erfolgversprechende Strategie:
„Locken statt fordern“.
Und das auf systematische, gekonnte Weise.

Fake-Postversand in Klarsichthülle mit Abo-Barcode u. einmontiertem Kopf des Ziel-GF. Copyright: Meumann+Haller, Ulm



Selbst Anbieter, die den Unternehmen nachweislichen Nutzen stiften können, müssen sich mittlerweile eine Menge einfallen lassen, Kontakt zu den Entscheidern herzustellen, und diesen Kontakt dann systematisch zur ersten Geschäftsbeziehung auszubauen.

Landkreis Leipzig

Schnellstart...

Start
Landratsamt

Pfad: Start » Wirtschaft » Wirtschaftsstrukturdaten

Schriftgröße > a a
Kontrast > umschalten

Anzahl der aktiven, IHK-zugehörigen Unternehmen nach Wirtschaftsabschnitten (WA), inklusive Betriebsstätten
(Quelle: IHK zu Leipzig)

	Stand. September 2009	Stand. September 2010
Insgesamt	15.044	15.659
Land- und Forstwirtschaft, Fischerei	178	191
Bergbau und Gewinnung von Steinen und Erden	19	19
Verarbeitendes Gewerbe	576	611
Energieversorgung	352	504
Wasserversorgung, Abwasser und Abfallentsorgung, Beseitigung von Umweltverschmutzungen	101	105
Baugewerbe	927	973
Handel, Instandhaltung und Reparatur von Kraftfahrzeugen	4.194	4.244
Verkehr und Lager	687	684
Gastgewerbe	999	916
Information und Kommunikation	375	395
Erbringung von Finanz- und Versicherungsdienstleistungen	1.101	1.104
Grundstücks- und Wohnungswesen	524	553
Erbringung von freiberuflichen, wissenschaftlichen und technischen Dienstleistungen	1.594	1.545
Erbringung von sonstigen wirtschaftlichen Dienstleistungen	2.133	2.247
Erziehung und Unterricht	131	142
Gesundheits- und Sozialwesen	260	278
Kunst, Unterhaltung und Erholung	378	394
Erbringung von sonstigen Dienstleistungen	642	670
Private Haushalte mit Hauspersonal, Herstellung von Waren und Erbringung von Dienstleistungen durch private Haushalte für den Eigenbedarf ohne ausgeprägten Schwerpunkt	4	3
Exterritoriale Organisation und Körperschaften	0	0

Anzahl Handwerksunternehmen nach Gewerbegruppen
(Quelle: HWK)

	Stand. 30.09.2009	Stand. 30.09.2010
Insgesamt	3.888	3.938
Bau und Ausbaugewerbe	1.267	1.290
Elektro- und Metallgewerbe	1.272	1.273
Holzgewerbe	390	400
Bekleidungs-, Textil- und Ledergewerbe	146	158
Nahrungsmittelgewerbe	151	150
Gesundheits-, Körperpflege-, chemische und Reinigungsgewerbe	518	548
Glas-, Papier-, keramische und sonstige Gewerbe	124	119

Landkreis Leipzig

Handwerksunternehmen nach Gewerbegruppen

Lebenslagen
Finden Sie schnell den richtigen Ansprechpartner für Ihr konkretes Anliegen.
Wegweiser

Straßenbaureport
Online immer aktuell über Baustellen im Landkreis Leipzig informiert.
Übersicht

KFZ-Online
KFZ-Internetzulassung und Wunschkennzeichen

powered by namRED

1 Zum Anfang der Seite ← zurück

0 Seite Drucken

Übersicht - Kontakt - Impressum

1	Branche Handwerk	580		
	Region Postleitzahlen: 70794			
	Führungskräfte/Entscheider Kontaktpersonen.: Namen ausgeben, soweit vorhanden Auswahl: Unternehmensleitung; Personal maximale Anzahl Namen: 1			
<input type="radio"/>	Firmenprofile Vollprofile mit allen vorliegenden Informationen zum günstigen Paketpreis: Vollständige Firmierung und Anschrift, Entscheidername/-funktion, Branche, Telefon, Fax, E-Mail, Web-Adresse, Beschäftigtenzahl, Betriebsgrößenklasse, Umsatzklasse, Gründungsjahr, Rechtsform, Kennung Zentrale/Filiale	580	2,15 €	1.247,00 €
<input checked="" type="radio"/>	Zielgruppen-Adresse Basispaket mit vollständiger Firmierung, Anschrift und Branche, das Sie individuell mit folgenden Optionen erweitern können:	580	1,05 €	609,00 €
	<input checked="" type="checkbox"/> Entscheidername + Entscheiderfunktion	170	0,44 €	74,80 €
	<input type="checkbox"/> Telefonnummer (Zentrale)	525	0,35 €	183,75 €
	<input type="checkbox"/> Faxnummer (Zentrale), E-Mail (Firma), Webadresse (jew. soweit bekannt)	580	0,35 €	203,00 €
	<input type="checkbox"/> Beschäftigtenzahl, Betriebsgröße, Umsatzklasse (soweit bekannt)	580	0,35 €	203,00 €
	Bestellwert Ihrer Auswahl			683,80 €
	Umsatzsteuer (19%)			129,92 €
	Rechnungsendbetrag			813,72 €

Diese Zählung in der Merkliste speichern.

Unternehmen ist nicht gleich Unternehmen

- Handel
- Industrie
- Handwerk
- Mittelstand
- Großunternehmen
- Selbständige
- KuMs
- Freiberufler
-

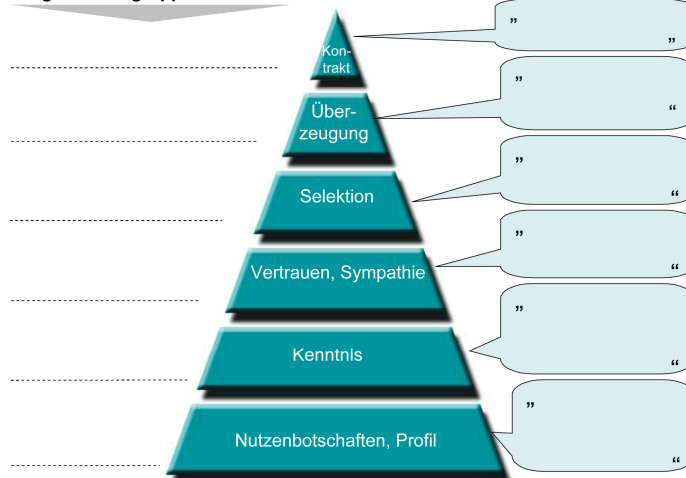
Ja	Anzahl	Adressen vorhanden

Wen wollen Sie gewinnen, **warum**, und **welche Person(en)** mit welchen möglichen **Motiven** haben Sie dafür zu erreichen und passend anzusprechen?

So gehen Profis vor: Akquise mit System

Welche Mittel, Medien, Zugangs-
wege zur Zielgruppe nutzen wir?

Welche Botschaften / Antworten
haben wir zu senden?



Dieses Akquisitionskonzept gilt für die Zielpersonengruppe.....

Wofür wirbt dieser Prospekt?

dtv

Spannung

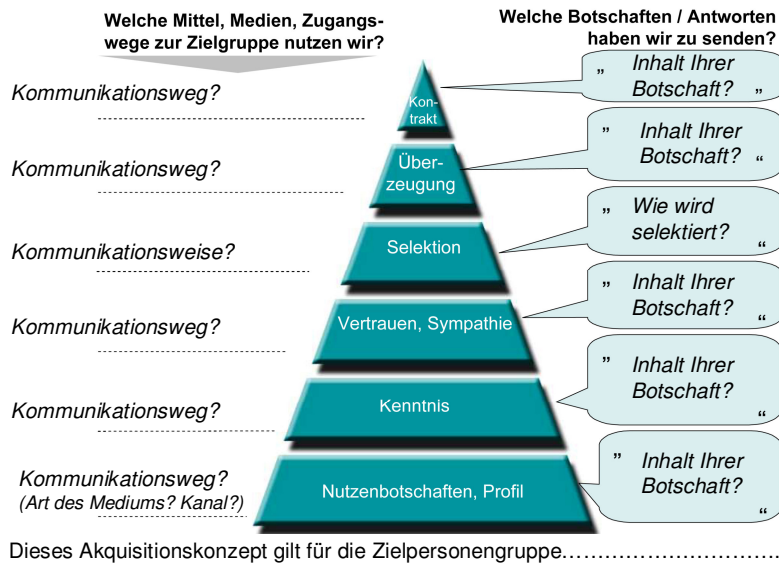


Marktplatz-Initiatorin X macht sich ein Zielgruppenkonzept mit System

Welche Mittel, Medien, Zugangswege zur Zielgruppe nutzen wir?		Welche Botschaften / Antworten haben wir zu senden?
<p><i>Handwerker-Serienbrief „Entscheidungsbestätigung“</i></p> <hr/> <p><i>Mini-Präsentation 10 Minuten im Handel- und Gewerbeverein (durch Paten vermittelt); Tageszeitungs-PR</i></p> <hr/> <p><i>A heiß: Anmeldeunterlagen senden B warm: Bis wann entscheiden Sie? C eher nicht: Pate werden? D kühl: nein</i></p> <hr/> <p><i>Anruf Tageszeitungs-PR PR „IHK“ und „Der Selbständige“</i></p> <hr/> <p><i>Internet-Info Nachfass-Flyer (nicht-Perso) Beibrief „Handwerk“</i></p> <hr/> <p><i>Personalisierter Mini-Anhau-Flyer 4S., Reaktionsaufforderung www Giveaway 120-Minuten-Uhr</i></p>		<p>„Gute Entscheidung, denn...“</p> <hr/> <p>„Fünf gute Gründe -Was hält Sie ab?“</p> <hr/> <p>„Was kann ich Ihnen an Entscheidungshilfen geben?“</p> <hr/> <p>„Solide Sache, hat Hand+Fuss, nette Leute“</p> <hr/> <p>„Gute Beziehungen bringen gute Geschäfte, stimmt's? Und so geht's:“</p> <hr/> <p>„Was braucht nur MiniZeitaufwand für MaxiNutzen: Nämlich X, Yu.Z.“?</p>

Akquisitionskonzept für die Zielpersonengruppe: *Handwerks-Betriebsinhaber <50 MA, Branchen SHK+Elektro; Region XY*

Ihr Gruppenkonzept



„Kommt ein Kurierfahrer zur Sekretärin an den Empfang...“

Vertiefungstipps

- **So gewinnen Sie jeden Kunden.**

Das 1 x 1 der Menschenkenntnis im Verkauf.
Frank M. Scheelen. Redline Wirtschaft, 2005.

- **Telefontraining.**

Fünf Schritte zum effektiven Umgang mit dem Telefon.
Selbstlernkurs Gabal-Verlag, 2008.

- **Guerilla Marketing.**

Ideen schlagen Budget.
Thomas Patalas. Cornelsen Verlag, 2006.

Die **ARMS-Systematik** ist für eine abweichende Zielgruppe beschrieben in:
Nantscheff, Mario: **Freiwillige gewinnen mit System.**
bela-Materialien Band 2. Stuttgart, 2010. (Kostenfreies pdf in Internet
unter www.bela-bw.de/material)

Viel Spaß - und viel Erfolg! Ihr Mario Nantscheff (www.managerbildung.eu)