

Kraftpaket für junge Unternehmen

Ziel

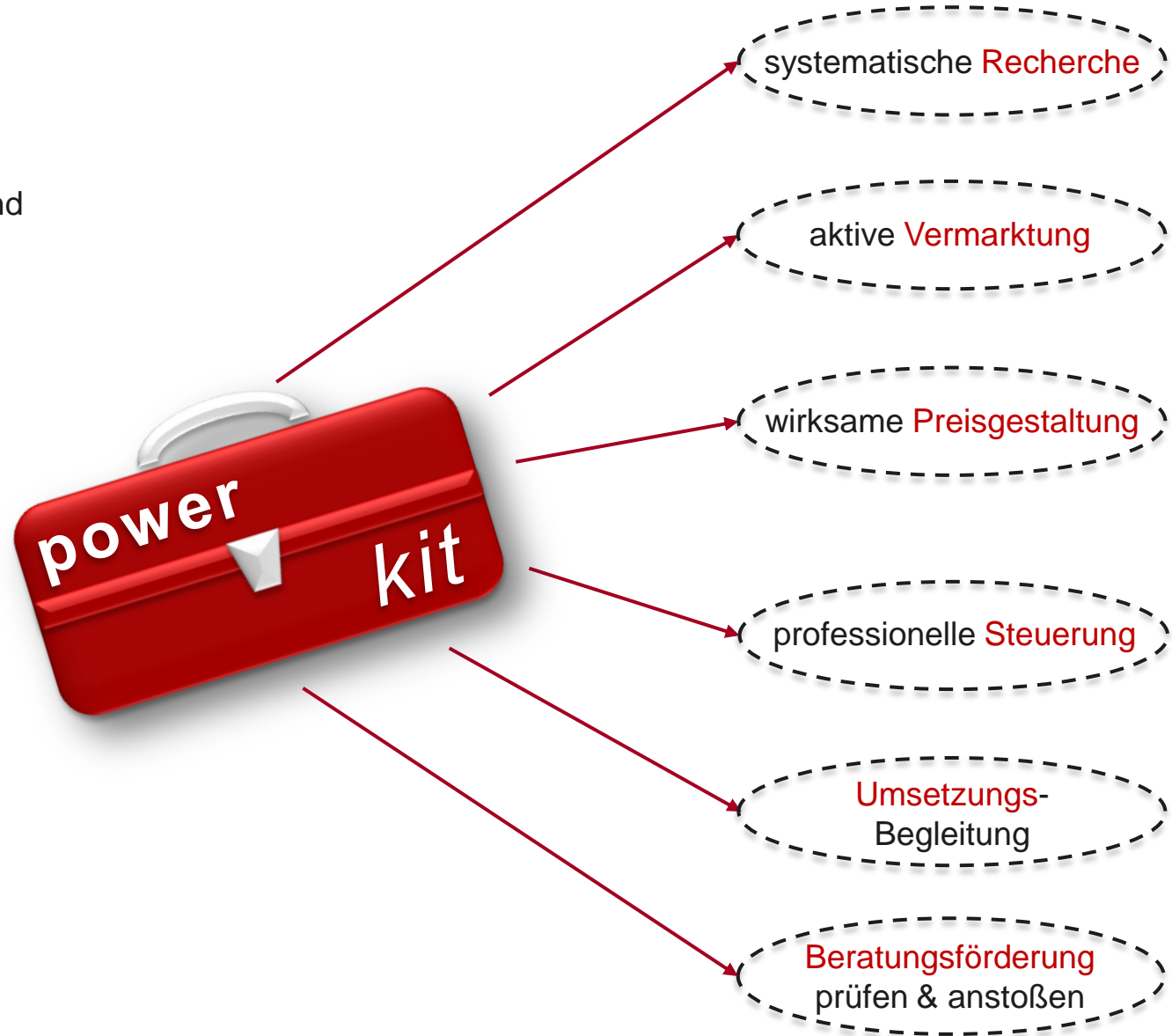
das Geschäft in Schwung und auf Erfolgskurs bringen

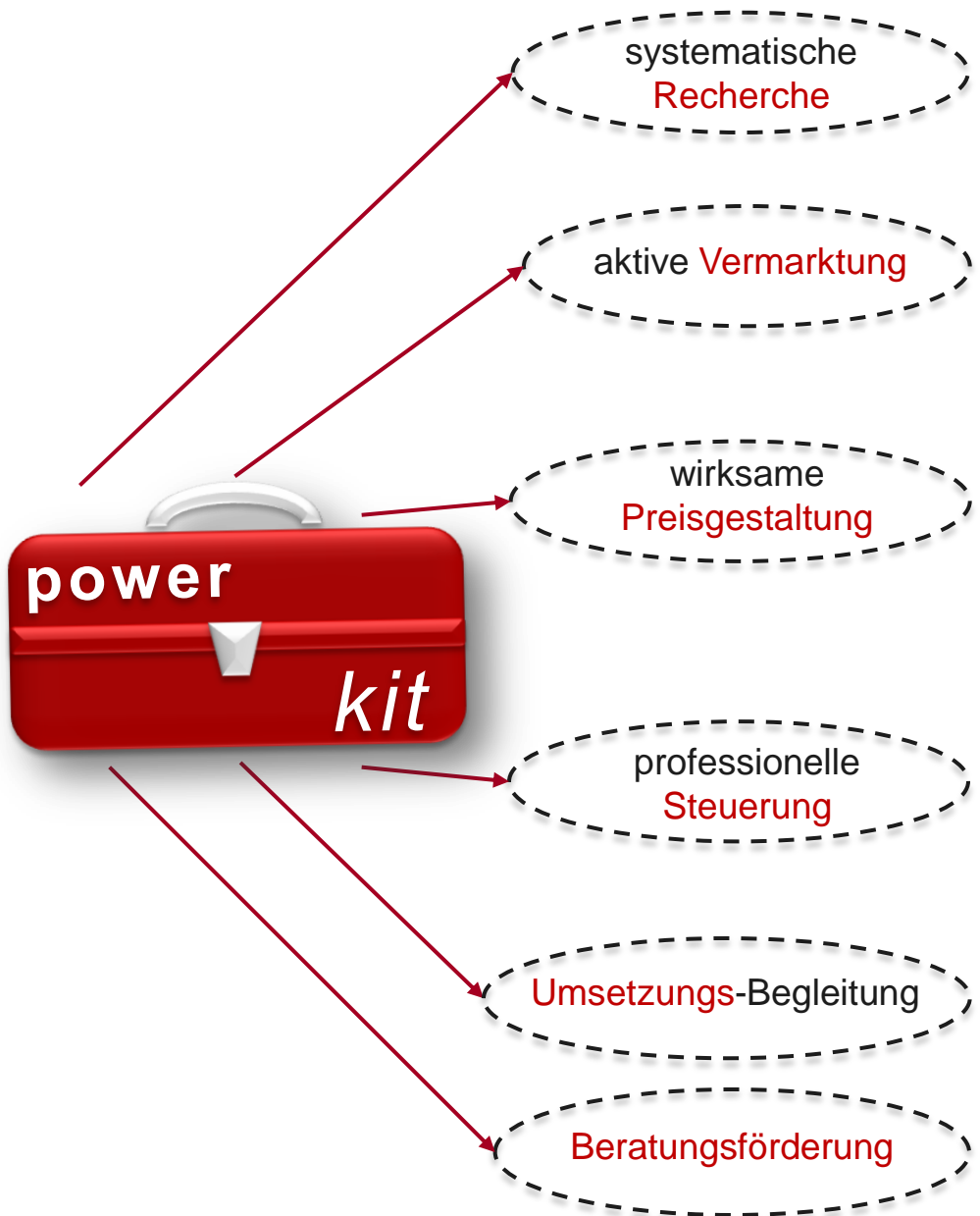
Weg

strukturiert zu Kunden →
Aufträgen → Umsatz →
Ertrag kommen

Ansatz

sich auf das Erfolg-
versprechendste
konzentrieren





- ⇒ online } qualifizierter Datenpool:
- ⇒ offline } ⇒ potenzielle Kunden
- ⇒ } ⇒ erfolgversprechende Plattformen

- ⇒ Positionierung → anders sein
- ⇒ Inszenierung → spannend sein
- ⇒ Profilierung → sich bekannt machen
- gefunden werden
- relevante Signale über adäquate Kanäle senden

- ⇒ B2B- versus B2C- Geschäft
- ⇒ Preisbildung generell
- ⇒ Spezifika bei Dienstleistungen, im Handel

- ⇒ Aufbau eines → geeigneten (Finanz-) Systems
- ⇒ Planung & Controlling von → relevanten Steuerungsgrößen:
- ⇒ finanzielle: Umsatz * Kosten * Ertrag * Liquidität * etc.
- ⇒ weitere, z.B.: Produktivität * Marktstellung * Innovationskraft * Know how * Partner * etc.

- ⇒ Coaching bei: * methodischer Recherche * konsequenter Marktbearbeitung * Einsatz der Steuerungsinstrumente * etc.

- ⇒ Optionen prüfen
- ⇒ Unterlagen vorbereiten und Prozess initiieren