

## **Aufbruch zu neuen Kunden** Marketing mit Magnetwirkung

Impulsvortrag von Eva Kanis  
Qualifizierungsoffensive Main-Kinzig-Kreis  
„Weiterbildung sichert Zukunft“ am 7. Juli 2009 in Gelnhausen

- Spielregeln des neuen Marketings
- So erzeugen Sie Magnetkraft
- Ihre Stärken als Voraussetzung
  
- Zukunftstrends im neuen Marketing
- Mehr Erfolg mit Netzwerkstrategien
- Die Regeln der Erlebniswirtschaft

# Marketing mit Magnetwirkung

## Voraussetzungen

1. Klares Selbstverständnis und Selbst-Bewusstsein
2. Fokus auf Stärken: Alleinstellungsmerkmale definieren  
Die Betonung der Stärken und Talente der Beteiligten im Unternehmen ist die Basis für eine erfolgreiche Strategie.
3. Kommunikations-Strategie nach Innen und Außen

### Innen

Reibungslose und respektvolle Kommunikation zwischen den Verantwortlichen bzw. den Abteilungen für Marketing, Vertrieb, Produktion etc.

### Außen

Die Abstimmung der Kommunikation nach Außen mit den Instrumenten des Marketingplans, der Werbung, des Vertriebs und der Gesamtstrategie des Unternehmens sind zentrale Erfolgsfaktoren.

4. Konzentration auf das erfolgversprechendste Geschäftsfeld (EKS-Strategie)
5. Sog-Kraft erzeugen durch Fokus auf das Erzeugen von Anziehungskraft aufgrund
  - der Kraft der eigenen Gedanken in Verbindung mit
  - der Kraft der Emotionen,
  - entsprechendem Handeln,
  - Anwendung von ethischen Prinzipien.

## Erfolgsfaktoren

- Konzentration auf klare Werte, z.B.
  - o Verantwortliches Handeln
  - o Glaubwürdigkeit
  - o Qualifizierte und motivierte Mitarbeiter
  - o Wertschätzung und Anerkennung, ehrliches Lob
  - o Respekt für Kunden und Mitarbeiter
  - o Fairness
  - o Toleranz und Offenheit
  - o Qualitätsanspruch und Transparenz
  - o Ehrlichkeit
  - o Zuverlässigkeit, Vertrauenswürdigkeit

- Wertorientierte Unternehmenskommunikation
- Authentizität (Übereinstimmung im Denken, Fühlen und Handeln)
- Nachhaltigkeit
- Berücksichtigung einer ganzheitlichen Sichtweise
- Bereitschaft und Fähigkeit zur Begeisterung
- Wer strategisch handelt, wird sich von solchen Werten leiten lassen, um seine langfristigen Ziele erreichen zu können. Diese garantieren jenen Grad an Verlässlichkeit und Vertrauen, der für das Ansehen des Unternehmens bei Kunden und Mitarbeitern und damit für den langfristigen Geschäftserfolg die Grundlage bildet.
- Fokus auf nachhaltig wirtschaftliche Existenz
- Klare Ausrichtung auf Wachstums-Motivation (statt Mangel-Motivation)
- Verständnis für die systemische Entwicklung der Umwelt und des Unternehmens als lebendige Organismen

## **Fokus**

### **Konzentrieren Sie sich auf die richtigen Kunden!**

#### **Merkmale der richtigen Kunden**

- Ein überspringender Funke der Anziehung und Verbundenheit
- Offener Informationsaustausch
- Sie fühlen sich geschätzt, gebraucht, respektiert und verstanden.
- Sie merken, dass Sie ähnliche Ansichten, Werte und Einstellungen haben.
- Sie haben nach dem 1. Gespräch das Gefühl, sich schon lange zu kennen.
- Die sozialen Interaktionen mit dem richtigen Kunden nehmen zu.
- Die Qualität der geschäftlichen Beziehung steigt und vertieft sich zu einer echten Freundschaft, die sich im Laufe der Jahre weiter entwickelt.

#### **Merkmale der Kunden, die nicht zu Ihnen passen**

- Statt gutes Geschäft zu bringen, kosten sie vor allem Energie und Ressourcen.
- Sie brauchen viel Zeit, um sich um diese Kunden zu kümmern – zu viel Zeit.
- Unbefriedigende und verwirrende Kommunikation

- Sie wollen, dass Sie ihnen etwas liefern, das Sie normalerweise nicht anbieten.
- Sie haben keine Vorstellung davon, was sie brauchen und Sie sollen das für sie herausfinden.
- Sie wollen, dass Sie von Ihren Grundsätzen abrücken,
- dass Sie Rabatte oder Zahlungsbedingungen zugestehen, die den Rahmen sprengen.

In Wirklichkeit suchen solche Kunden ein anderes Unternehmen, das ihre Bedürfnisse erfüllen kann. Dass sie zu Ihnen gekommen sind, ist ein Anzeichen dafür, dass in irgendeinem Bereich Ihres Unternehmens nicht genug Klarheit herrscht.

Überprüfen Sie Ihre Werbung: Haben Sie versucht, die Strategie eines anderen Unternehmens nachzuahmen, statt Ihrem einzigartigen Leitbild treu zu bleiben?

Sind Sie bei anderen Kunden von Ihren Grundsätzen abgewichen und haben einen Ruf bekommen, den Sie gar nicht wollen?

Fragen Sie sich daher:

Wie steigern ich die Erfolgchancen meines Unternehmens?

Wie kann ich die Kreativität und Innovationskraft meines Unternehmens steigern?

Welchen Service kann ich bieten, der Kunden Zeit, Geld und Kopfzerbrechen erspart?

Wer ist im Besitz der Erfolg versprechendsten Zielgruppen?

Mit wem kann ich partnerschaftlich kooperieren?

---

# Sogwirkung für Ihr Marketing

Meine <b>RICHTIGEN</b> Kunden	<b>MOTIVATION</b> der richtigen Kunden	<b>SELBSTMOTIVATION</b>	Mein <b>ANGEBOT</b> für die richtigen Kunden	<b>OPTIMIERUNG</b> meines Angebots
Merkmale dieser Personen, persönliche + berufliche Eigenschaften	Was motiviert meine richtigen Kunden?	Was motiviert mich selbst?	Was will ich liefern? Was erwarten meine richtigen Kunden von meinem Produkt/ meiner Dienstleistung?	Was möchte ich noch verbessern, um meine richtigen Kunden anzuziehen?

# Werte-Check für Sie und Ihr Unternehmen

Wählen Sie die für Sie wichtigsten Werte aus:

<ul style="list-style-type: none"><li><input type="checkbox"/> Offenheit, um sich zu ergänzen</li><li><input type="checkbox"/> Wirtschaftlichkeit: Alles muss sich rechnen</li><li><input type="checkbox"/> Engagement</li><li><input type="checkbox"/> Vielfalt im Team</li><li><input type="checkbox"/> Vision</li><li><input type="checkbox"/> Originalität</li><li><input type="checkbox"/> Fröhlichkeit</li><li><input type="checkbox"/> Innovationen</li><li><input type="checkbox"/> Kreativität</li><li><input type="checkbox"/> Freiräume gewähren</li><li><input type="checkbox"/> Lebenslanges Lernen</li><li><input type="checkbox"/> Wachstumsmärkte bevorzugen</li><li><input type="checkbox"/> Servicementalität</li><li><input type="checkbox"/> Überholtes abschaffen</li><li><input type="checkbox"/> Spitzenleistungen (technisch + emotional)</li><li><input type="checkbox"/> Begeisterung</li><li><input type="checkbox"/> Schnelligkeit</li><li><input type="checkbox"/> Stil, Ästhetik</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li><input type="checkbox"/> Disziplin</li><li><input type="checkbox"/> Präzision</li><li><input type="checkbox"/> Internationalität</li><li><input type="checkbox"/> Rentabilität</li><li><input type="checkbox"/> Flexibilität</li><li><input type="checkbox"/> Leistung</li><li><input type="checkbox"/> Erfolg</li><li><input type="checkbox"/> Qualität</li><li><input type="checkbox"/> Fortschritt</li><li><input type="checkbox"/> Entwicklung</li><li><input type="checkbox"/> Wissen</li><li><input type="checkbox"/> Abenteuerlust</li><li><input type="checkbox"/> Wachstum</li><li><input type="checkbox"/> Effektivität</li><li><input type="checkbox"/> Ehrlichkeit</li><li><input type="checkbox"/> Lebensqualität</li><li><input type="checkbox"/> Abwechslung</li><li><input type="checkbox"/> Kultur</li><li><input type="checkbox"/> Musik</li><li><input type="checkbox"/> Feiern</li><li><input type="checkbox"/> Entspannung</li><li><input type="checkbox"/> Sicherheit</li><li><input type="checkbox"/> Vertrauen</li><li><input type="checkbox"/> Stabilität</li><li><input type="checkbox"/> Verantwortung</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li><input type="checkbox"/> Wachstum, Weiterbildung</li><li><input type="checkbox"/> Geld</li><li><input type="checkbox"/> Finanzielle Unabhängigkeit</li><li><input type="checkbox"/> Reichtum, Luxus</li><li><input type="checkbox"/> Neugier</li><li><input type="checkbox"/> Idealismus</li><li><input type="checkbox"/> Beziehungen</li><li><input type="checkbox"/> Gemeinschaft</li><li><input type="checkbox"/> Familie, Freunde</li><li><input type="checkbox"/> Liebe, Nähe, Geborgenheit</li><li><input type="checkbox"/> Behaglichkeit</li><li><input type="checkbox"/> Zusammenarbeit</li><li><input type="checkbox"/> Soziales Engagement</li><li><input type="checkbox"/> Mitgefühl</li><li><input type="checkbox"/> Frieden</li><li><input type="checkbox"/> Gesundheit</li><li><input type="checkbox"/> Essen</li><li><input type="checkbox"/> Fitness</li><li><input type="checkbox"/> Sport, Bewegung</li><li><input type="checkbox"/> Wertschätzung</li><li><input type="checkbox"/> Anerkennung, Respekt</li><li><input type="checkbox"/> Ehre, Image, Prestige</li><li><input type="checkbox"/> Freiheit</li><li><input type="checkbox"/> Lust</li><li><input type="checkbox"/> Leichtigkeit</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li><input type="checkbox"/> Wettbewerb</li><li><input type="checkbox"/> Macht</li><li><input type="checkbox"/> Einfluss, Status</li><li><input type="checkbox"/> Selbstverwirklichung</li><li><input type="checkbox"/> Harmonie</li><li><input type="checkbox"/> Ordnung</li><li><input type="checkbox"/> Integrität</li><li><input type="checkbox"/> Toleranz</li><li><input type="checkbox"/> Tradition</li><li><input type="checkbox"/> Treue</li><li><input type="checkbox"/> Schönheit</li><li><input type="checkbox"/> Wohnen</li><li><input type="checkbox"/> Design</li><li><input type="checkbox"/> Mode</li><li><input type="checkbox"/> Persönlichkeitsentwicklung</li><li><input type="checkbox"/> Reisen</li><li><input type="checkbox"/> Naturverbundenheit</li><li><input type="checkbox"/> Stille</li><li><input type="checkbox"/> Ruhe</li><li><input type="checkbox"/> Sinnfindung</li><li><input type="checkbox"/> Ethik</li><li><input type="checkbox"/> Loyalität</li><li><input type="checkbox"/> Bewusstsein</li><li><input type="checkbox"/> Religion, Spiritualität</li><li><input type="checkbox"/> Nachhaltigkeit</li></ul>
--	---	---	---