

Die Dienstleistungsoffensive

Für die Zukunft gut gerüstet



WIRTSCHAFT IN
NIEDERSACHSEN
DIE
DIENSTLEISTUNGS-
OFFENSIVE

Dienstleistungen sind Treiber für Wachstum und Wohlstand. Kleine, flexible und wendige Unternehmen können aufgrund ihrer Struktur am besten auf sich ändernde Marktbedingungen reagieren. Die persönliche Nähe zum Kunden und das leidenschaftliche Engagement der Unternehmerinnen und Unternehmer sind dabei zentrale Erfolgsfaktoren. Die neuen Herausforderungen verlangen aber oft spezielles zusätzliches Know-how, strategische Gesprächspartner und konzeptionelles Handwerkszeug.

Hier setzt die Dienstleistungsoffensive an. Als Unternehmen sollen Sie gestärkt in den Wettbewerb um Wachstum und Marktvorsprung gehen und Ihre individuellen Stärken noch erfolgreicher einsetzen können.

Ihr Nutzen:

- Impulse für Marktwachstum und wirtschaftlichen Erfolg
- Praxisbezogener Dialog auf Augenhöhe
- Interdisziplinärer Gedankenaustausch
- Konkrete Handlungsansätze für schnelle und sichere Umsetzung im eigenen Unternehmen

„Wir müssen heute mehr als je zuvor an der Entwicklung unserer Betriebe arbeiten, anstatt nur Arbeit im Betrieb zu leisten. Sonst werden wir zwangsläufig von denen überholt, die es besser verstehen, ihre Betriebe innovativer, schneller und leistungsfähiger zu machen. Attraktivität, Service und Geschwindigkeit gehören ebenso dazu wie unser Handwerks-Know-How. Allen, die sich bisher noch keine Gedanken hierzu gemacht haben, kann ich nur nachdrücklich empfehlen: Macht mit, es lohnt sich!“



Olaf Ringeisen
Ringeisen GmbH
Robert-Bosch-Str. 22 · 37154 Northeim
www.ring-eisen.de

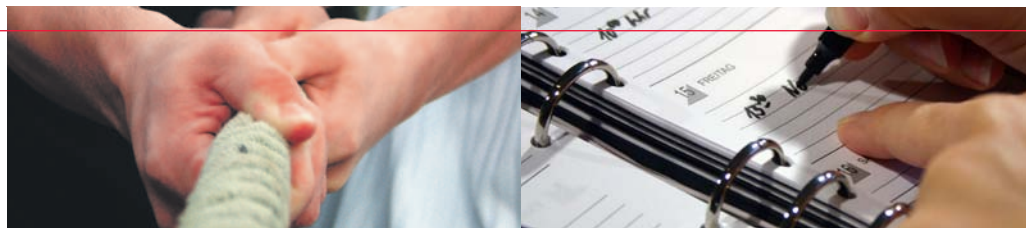
Kontakt:

WRG Wirtschaftsförderung Region Göttingen GmbH
Bahnhofsallee 1b
37081 Göttingen
FON 05 51/999 54 98-0
info@wrg-goettingen.de
www.wrg-goettingen.de



Wachstum sichern mit System
Neue Kunden – neue Märkte

Regional-Kampagne Göttingen I/2010



Wachstum sichern mit System Neue Kunden – neue Märkte

Auch für kleinste und kleine Unternehmen ist die Gewinnung von Neukunden eine strategische Aufgabe. Sie stehen vor der Herausforderung, sich neben dem fordernden Tagesgeschäft mit langfristigen Entwicklungen ihrer Märkte und Kundenanforderungen auseinanderzusetzen. Nur wer sich unabhängig von der aktuellen Unternehmenssituation mit dieser Thematik befasst, ist im Bedarfsfall darauf vorbereitet, die Umsetzung am Markt einzuleiten.

Für systematisches Wachstum durch neue Kunden ist ein spezielles Vorgehen bei Planung, Vorbereitung und Durchführung notwendig, das auf einer klaren Unternehmensstrategie basiert. Unsere Veranstaltungen geben die Impulse zur Entwicklung Erfolg versprechender Konzepte, unternehmerisch, praxis- und umsetzungsbezogen.

An wen richtet sich die Dienstleistungsoffensive ganz konkret?

- Kleinst- und Kleinunternehmen im Dienstleistungssektor
- Handwerk, Handel, Gastgewerbe, Verkehr
- Vermietung und unternehmensnahe Dienstleistungen
- Personen- und haushaltsnahe Dienstleistungen
- Maximal 49 Mitarbeiterinnen/Mitarbeiter und 10 Mio. Euro Jahresumsatz

Die Dialog-Werkstatt

Die Dialog-Werkstatt als zentrales Veranstaltungsformat stellt das thematische Rückgrat der in Jahres- und Quartalskampagne gegliederten Dienstleistungsoffensive dar. Impulsreferate, Fachreferate und Best-Practice-Beispiele liefern den gedanklichen Input aus unterschiedlichen Blickrichtungen. Der persönliche Erfahrungsaustausch mit den Referenten und Teilnehmern an verschiedenen Themeninseln ermöglicht es, die Umsetzbarkeit der gewonnenen Erkenntnisse bezogen auf das eigene Unternehmen zu reflektieren zu reflektieren und zu konkretisieren.

Hier treffen Unternehmer auf Unternehmer. Sie sprechen die gleiche Sprache und profitieren vom Wissen der anderen. Auch die Referenten sind überwiegend selbst Unternehmerinnen oder Unternehmer und berücksichtigen das interne und marktbezogene Umfeld, in dem sich die Teilnehmer täglich bewegen und bewähren müssen.

Profitieren Sie im Rahmen der Dialogwerkstatt I/2010 vom Fachwissen der Referentinnen und Referenten und der Erfahrung anderer Unternehmerinnen und Unternehmer.

Inhaltliche Eckpunkte

Die inhaltlichen Eckpunkte der Dialog-Werkstatt

- Wie erkenne ich Marktchancen für Wachstum?
- Vorteile und Risiken einer Neukunden-Strategie
- Einbindung des Neukundengeschäfts in die Unternehmensausrichtung
- Konkrete Zielsetzung beim Betreten neuer Märkte
- Ausschöpfen von Umsatz- und Ertragspotenzialen
- Wie verändern neue Kunden mein traditionelles Geschäft?
Bin ich darauf eingerichtet, und wenn ja, wie?
- Auswirkungen auf Angebotspalette, Vertrieb und Kommunikation
- Unterscheidung Neukunde – Stammkunde
- Bedeutung der eigenen Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen bei der Neukunden-Strategie
- Hürden, die sich intern und im Markt bei der Umsetzung ergeben können, und Lösungen zu ihrer Überwindung

