

heinsson®

Prozessoptimierte Marktkonzepte für IT-Unternehmen

kontinuierliche Auftragsauslastung | effektive Kommunikation | strategische Positionierung



Wie wäre es, wenn Sie Ihre Akquise so effektiv und systematisch angehen könnten, dass aus Interessenten loyale Stammkunden werden? Mit Sog-Marketing ist genau das möglich – und mehr: Sie sparen bei der Auftragsbeschaffung auch noch Zeit und Energie. In unseren Seminaren und Workshops erfahren Sie, wie Sog-Marketing auch in Ihrem Unternehmen nachhaltig für effektive Auftragsauslastung und optimierte Erträge sorgt!



Zukunft sichern heißt, Kapazitäten optimal zu nutzen

Auftragslöcher? Teuer – und überflüssig

Erfolgreiche Unternehmen brauchen eine kontinuierliche Auslastung – doch Kundengewinnung kostet Zeit, Geld und Energie, und das vor allem in der Phase bis zum Erstauftrag. Wer Nachfrage-Schwankungen nicht länger riskieren will, setzt daher auf Sog-Marketing: eine modulare Methode, die als effizient strukturierter Prozess zur Kundengewinnung, -bindung und -pflege funktioniert. Der Effekt: optimale Auslastung dank treuer Stammkunden, die für ein solides Auftragspolster sorgen!

Im Fokus: Was brauchen potenzielle Kunden?

Der Weg vom Erstkontakt bis zum Stammkunden beziehungsweise von der vielversprechenden Adresse bis zur überzeugten Weiterempfehlung ist im Sog-Marketing als dynamischer Ablaufprozess definiert: Mit Hilfe systematisch aufeinander abgestimmter Bausteine erzeugen Sie automatisch einen „Nachfrage-sog“. Je mehr Sie sich dabei auf die Erwartungen, Wünsche und Bedürfnisse Ihrer potenziellen Kunden konzentrieren, desto stärker wirkt dieser Sogeffekt.

Energie sparen – Erfolgsquote steigern

Wie präsentieren Sie potenziellen Kunden Ihre eigene Leistung bedarfsgerecht und sich selbst als Problemlöser? Wie bauen Sie ein Auftragspolster mit Abrufsystem auf? Mit anderen Worten: Wie erzeugen Sie auf der Basis von Sog-Marketing eine kontinuierliche Auftragsauslastung? Antworten liefern das Basisseminar und weitere Praxis-Workshops zum Thema Sog-Marketing, die heinsson als Inhouse-Schulungen anbietet.

Übrigens: Wie alle Module im Leistungsspektrum von heinsson sind auch die Sog-Marketing-Workshops speziell für Software- und IT-Beratungsunternehmen aus dem B2B-Sektor konzipiert.

Kennen Sie die Vorteile gehirngerechter Corporate-Design-Konzepte? Damit unterscheidet sich Ihre Unternehmenskommunikation deutlich von der Informationsflut Ihrer Mitbewerber und kommt bei Ihren Kundensegmenten optimal an. Mit praxisorientierten Gestaltungsrichtlinien und Layout-Vorlagen sorgt heinsson zudem für maximale Wirkung bei minimalem Zeit- und Budget-Einsatz!



Alles dreht sich um Ihren Unternehmensauftritt

Begeisterungssturm oder Flaute?

Weil das menschliche Gehirn jede Information abblockt, die nicht positiv auffällt, ist Corporate Design ein wesentliches Tool effektiver Marktkommunikation. Die Chance, dass Ihre Botschaft ankommt, steigt um ein Vielfaches, wenn sie beide Hirnhälften anspricht: sowohl die linke, die für Logik, Formeln und Sprache zuständig ist, als auch die rechte, in der Sinne, Emotionen und Bilder gesteuert werden. Die Konsequenz: Gehirngerechte Konzepte wirken ganzheitlich!

Unternehmen mit Persönlichkeit fallen auf

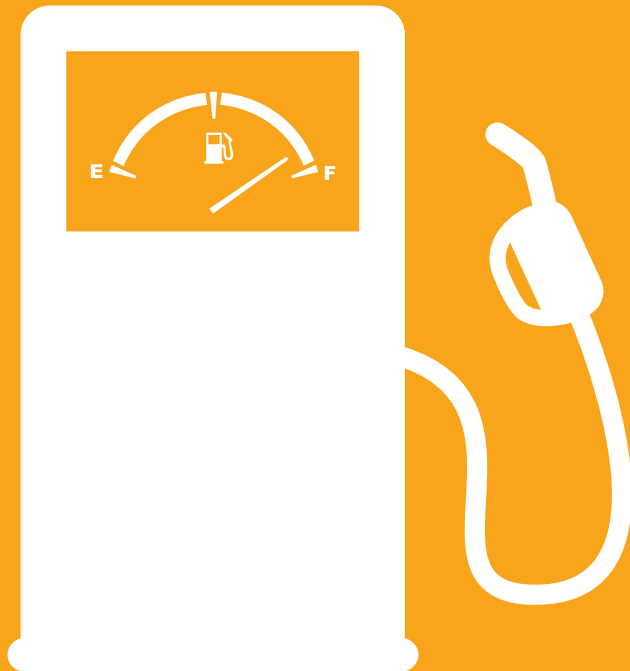
Corporate Design ist der sichtbare Teil dessen, was Ihr Unternehmen ausmacht: Das, worüber Sie sachlich informieren, wird von Ihrem Unternehmenszeichen symbolisiert, mit Ihren Hausfarben charakterisiert, durch Ihre Hausschrift akzentuiert, mit Design-Elementen intensiviert und in einem grafischen Raster strukturiert. Ein konsequentes Corporate Design weckt Aufmerksamkeit, schafft Vertrauen und verankert ein positives Bild Ihres Unternehmens in den Köpfen Ihrer – potenziellen – Kunden.

Prozessorientiertes IT-Marketing

Marktkommunikation für die IT-Branche muss nicht nur optisch modern und fachspezifisch konzipiert, sondern in der Praxis auch flexibel und systematisch umsetzbar sein: Mit „prozessorientiertem IT-Marketing“ spart heinsson seinen Kunden sowohl Geld als auch Zeit und Energie, denn ein konsequentes Konzept und ein Online-Tool mit Gestaltungsrichtlinien sowie Layout-Vorlagen setzen Synergieeffekte frei.

Corporate Design 2.0 von heinsson differenziert Sie effektiv vom Wettbewerb, steigert Wiedererkennungswert und Bekanntheitsgrad, etabliert Ihr positives Image und bringt Sie Ihren strategischen Zielen ein gutes Stück näher ...

Die Bilanz ist nur einer von vielen Indikatoren für den Erfolg Ihres Unternehmens: Entscheidender als nackte Zahlen sind Faktoren wie Kompetenz, Innovationszyklus, Servicestärke und Mitarbeitermotivation. Oder kurz gesagt: die richtige Strategie! Gemeinsam mit heinsson können Sie Ihre strategische Positionierung optimal auf Ihre Kapazitäten, Ihren Markt und Ihre Kunden ausrichten.



Von der Kunst, die Säulen des Erfolgs anzusteuern

Wissen, was wesentlich ist

Wer die Schlüsseltechnologie der strategischen Unternehmensführung beherrscht, setzt konzentrierte Kräfte gezielt ein. Deshalb beginnt jede Positionierung mit einer Reihe von Fragen: Wie definieren Sie Ihr Leistungsprofil, wie Ihre Kundensegmente? Wo liegen Ihre Stärken, Ihr Potenzial, Ihre Einzigartigkeit? Mit der Lösung welchen Problems können Sie in einem bestimmten Bereich zur Nummer eins werden?

Spitzenleistungen statt Durchschnittlichkeit

Im Sport werden Höchstleistungen nur von denjenigen Athleten erreicht, die sich voll auf ihre Disziplin konzentrieren. Wer alles macht, muss zwangsläufig mittelmäßig bleiben. Auch für Unternehmen gilt: Erst, wenn Sie auf Ihre Kernkompetenzen fokussieren, können Sie hier zum Marktführer werden. Voraussetzung ist dabei, dass Ihre spezifischen Kompetenzen in diesem Marktsegment genau auf die signifikanten Probleme Ihrer Kunden treffen. Genauer gesagt: auf deren Kernproblem ...

Willkommen im Think Tank

Die richtige Positionierung erreicht man nicht durch Zufall – sondern indem man sie auf ganz systematische Weise definiert. Im Rahmen von Inhouse-Workshops unterstützt Sie heinsson dabei, Ihre Weichen auf Erfolg zu stellen. Weil dabei die Frage nach dem Nutzen für Ihre Kunden im Zentrum der Überlegungen steht, machen Sie sich in Ihrem Marktsegment bald einen Namen: als bester Problemlöser, dynamischer Innovator und bevorzugter Geschäftspartner.

Gemeinsam analysieren wir Ihre Stärken und Kundensegmente, entwickeln eine zukunftssichere Strategie für Ihr Unternehmen, systematisieren und optimieren dadurch den Einsatz Ihrer Ressourcen und verschaffen Ihnen durch ein klareres Profil einen deutlichen Wettbewerbsvorsprung.

David Frühauf
IT Park Saarland
Altenkesseler Str. 17, C1
66115 Saarbrücken

T 0681 4010691
F 0681 4010699
dialog@heinsson.de
www.heinsson.de