

Fit sein für den Kunden

Neue Seminarreihe für einen umfassenden Betriebs-Check

Im Mittelpunkt der Seminarreihe für Direktvermarkter steht die Anleitung zu einem umfassenden Betriebs-Check. Ziel ist es, systematisch Verbesserungspotenziale aufzuspüren, um Umsatzreserven zu mobilisieren.

Jeder Direktvermarkter steht vor folgenden Fragen:

Welche Trends zeichnen sich im Lebensmittelsektor und im Verbraucherverhalten ab? Wie kann ich mich abheben vom Wettbewerb? Stimmt die Qualität meines Angebotes? Wie kalkuliere und steure ich meinen „Betriebszweig Direktvermarktung“ richtig? Wie wirksam ist meine Werbung - wo liegen unerkannte Schwachstellen? Wie kann ich mein Kundenmanagement optimieren?

Umfangreiche Fragen- und Themenkomplexe, die nicht an einem Seminartag behandelt werden können. Im Rahmen einer Gemeinschaftsinitiative der Fördergemeinschaft „Einkaufen auf dem Bauernhof“, der Andreas Hermes Akademie und der Centralen Marketing-Gesellschaft der deutschen Agrarwirtschaft (CMA) wurde daher eine Trainingsreihe aus vier Modulen entwickelt. Namhafte Experten aus Beratung und Praxis waren daran beteiligt.

Unverwechselbar in die Zukunft

Nachhaltige Erfolge werden nur Betriebe haben, die ein zukunftsorientiertes Angebot mit durchgängig hoher Qualität sicherstellen. Dieses kann nur gelingen, wenn das Angebot auf die Zielgruppen, den Betrieb und die persönlichen Neigungen der Betriebsleiter abgestimmt ist.

In diesem Seminar werden zunächst die Trends hinsichtlich des Ernährungs- und Einkaufsverhaltens, der Wandel der Gewohnheiten wichtiger Zielgruppen und die Erfolgsfaktoren der Direktvermarktung dargestellt. Anschließend erfolgt eine Profilanalyse des eigenen Angebotes. Liege ich im Trend? Wo sind meine Stärken und Schwächen? Welche Entwicklungsmöglichkeiten und umsetzbare Ideen bieten sich für meinen Betriebszweig? Welche Möglichkeiten gibt es, mein Leistungsspektrum durch Kooperationen zu erweitern? Mit diesem grundlegenden Strategietraining prüfen Sie Ihr eigenes Profil.

Kundenorientierte Marketingstrategien entwickeln und umsetzen

Schwerpunkt dieses Seminars ist ein umfangreicher Werbe-Check der gedruckten Werbemittel und der Internetwerbung. Nicht das man wirbt, sondern wie man wirbt entscheidet über den Erfolg. Was zeichnet ein erfolgreiches Werbekonzept aus? Wie überprüfe ich die Werbewirksamkeit meines Logos?

Wie vermeide ich Gestaltungsfehler bei Hofschildern? Wie formuliere ich treffende und werbewirksame Texte? Welche Bildmotive fesseln den Leser? Erfahren Sie, wie man professionell Anzeigen und Hofprospekte textet und gestaltet. Lernen Sie, was bei der Gestaltung eines interessanten Internetauftritts zu beachten ist. Im Seminar werden die Hofprospekte und Internetseiten der Teilnehmer auf ihre Werbewirkung untersucht und eingeschlichene Werbefehler und „Kundenkiller“ identifiziert.

Wertschöpfung steigern und Unternehmen steuern

Die zentrale Frage dieses Seminars ist: Wie steuere ich mein Unternehmen heute und wo verdiene ich wirklich? Sie gewinnen die Kompetenz für die eigene Planung und Kalkulation: Wichtige Kennzahlen ermitteln. Preise und Kosten kalkulieren. Faktorentlohnung und Unternehmergewinn ermitteln. Rentabilität von Investitionen berechnen. Rentabilitätsschwellen bestimmen – wann lohnt sich eine weitere Lohnarbeitskraft? Den Wert eines Kunden ermitteln. Einkommenspotenziale neuer Angebote prüfen. Sie erhalten eine Anleitung, mit deren Hilfe Sie zu Hause die Berechnung mit eigenen Zahlen durchführen können.

Mit Qualität und Service an die Spitze

In diesem Trainingsbaustein richten Sie einen Blick durch die „Qualitätsbrille“. Sie lernen Sichtweisen und Methoden kennen, um Ihre Leistungen weiterzuentwickeln und systematisch Verbesserungspotenziale aufzuspüren. Das Seminar gibt Antworten auf die Fragen, welche Qualitätsanforderungen an Produkte und welche Anforderungen an den Hofladen gestellt werden. Es wird sowohl die Qualität der Kundenbeziehung und Beratung beleuchtet als auch der Umgang mit Beschwerden und Reklamationen. Gewinnen Sie Einblicke, wie Sie die Zufriedenheit Ihrer Kunden messen und bewerten können. Lernen Sie, wie Sie Ideen und Vorschläge von Ihren Kunden gewinnen. Erfahren Sie, wie Sie Ihre Mitarbeiter auf die Sicherstellung eines hohen Qualitätsniveaus und auf einen guten Service einschwören.

Um schrittweise eine umfassende Qualifikation auf hohem Niveau zu erwerben, ist es empfehlenswert, die Trainings in der aufgezeigten Reihenfolge zu besuchen. Die jeweils zweitägigen Module sind jedoch auch einzeln buchbar. Da sich diese neue

Trainingsreihe dadurch auszeichnet, dass viel Raum für individuelle Fragen vorgesehen ist, wird die Teilnehmerzahl begrenzt.

Weitere Informationen:

Produkt + Markt Agribusiness Consulting GmbH

Mechthild Högemann

Otto-Lilienthal-Straße 1

D-49134 Wallenhorst

tel: 05407 8158-0

fax: 05407 8158-22

mechthild.hoegemann@pm-agribusiness.de

www.besser-direktvermarkten.de