



„Das erfolgreiche Unternehmen“

Thomas Rinker

WJ-Treff mit Impulsvortrag

„Das erfolgreiche Unternehmen“

Thomas Rinker

04.06.2009

Der perfekte Personaldienstleister

- Administration
- Kundenakquise
- Kundenpflege
- Führung
- Personal
- Marketing
- Strategie + Positionierung
- Qualitätssicherung
- Finanzplanung
- Sonderprojekte
- Zusatzangebote
- Veranstaltungen
- Kooperationen
- **Besetzungsprozess-matching**
- **Profilgewinnung**
- **Zeitarbeit als Zusatz**

Die perfekte Werbeagentur

- Administration
- Kundenakquise
- Kundenpflege
- Führung
- Personal
- Marketing
- Strategie + Positionierung
- Qualitätssicherung
- Finanzplanung
- Sonderprojekte
- Zusatzangebote
- Veranstaltungen
- Kooperationen
- Produktion Print
- Produktion Web
- Auftragsannahme
- Sponsoren Projekte
- Niederlassung Lahnstraße
- Wettbewerbe

Das perfekte Autohaus

- Administration
- Kundenakquise
- Kundenpflege
- Führung
- Personal
- Marketing
- Strategie + Positionierung
- Qualitätssicherung
- Finanzplanung
- Sonderprojekte
- Zusatzangebote
- Veranstaltungen
- Kooperationen
- Werkstatt
- Auftragsannahme
- Fahrzeugvermietung
- Nischenprodukte
- Zusatzprodukte
- Restaurierung
- Leasing

Administration

- **Rechnungsstellung Mahnungswesen** (evtl. Anwalt)
- **Buchhaltung**
- **Lohn Abwicklung**
- **Personalakten inhouse**
- **Zeitkonten Mitarbeiter**
- **Rechtsbeistand**

Kundenakquise

- Leitfäden entwickeln
- Callcenter einführen Vertrieb
- Wiedervorlage
- Arbeit mit der richtigen Software
- Direkte Kundenansprache
- Empfehlungsmanagement

Kundenpflege

- Kunden Veranstaltungen, z.B. Sommerfest
- Geburtstagsgratulation
- Newsletter
- Fortbildungsprogramm

Führung

- Regeln aufstellen
- Zeitmanagement
- Chef als Vorbild, direkter Kontakt
- Kontrollsysteme erschaffen, Berichtswesen
- Jede Begegnung nutzen z. direkten Feedback
- Kontaktzahlen festlegen, Telefonate

Personal

- Grundverständnis d. MA prüfen
- Arbeitsplatzbeschreibung
- Team Meetings
- Motivation
- Mitarbeiterschulung
- Provisionsmodelle

Personal

- Technische Plattform schaffen (Intranet)
- Kommunikation untereinander fördern
- Teamevents Kletterwald
- Teambildung
- Interner Newsletter
- Mitarbeiterbewertung

Marketing

- Allgemeine Werbung
- Grundrauschen (allgemeine Präsenz)
- Internetauftritt
- Newsletter
- Pressearbeit
- Wohltätiges

Marketing

- Marketingplan als Werkzeuge
- Feedbackprüfung
- Aktionen Umfrage etc.

Strategie und Positionierung

- Ausrichtung
- Wahl der Strategie
- Zielgruppenanalyse
- Existenzgründer – Kleinunternehmen
- Mittelstand – Konzerne – Kommunen

Qualitätssicherung

- QM Handbuch erstellen
- z.B. Umgang mit Reklamationen
- z.B. Lieferzeiten und Wege fest legen

Finanzplanung

- Einführung Liquiditätsplan
- Regelmässige Bankgespräche
- Infos über Finanzierungsmöglichkeiten
- Infos sammeln über Sonderthemen wie Factoring
- Profitabilität immer wieder prüfen

Zusatzangebote

- Finden Sie Ihre Zusatzangebote jeder hat Sie und muss Sie nur gewinnbringend auf dem Markt positionieren

Veranstaltungen

- Fachveranstaltungen: Workshops für Kunden
- Kunstausstellung, zum Nutzen der Bekanntheit
- Regional
- Überregional

Kooperation

- vom Subunternehmer bis zum Mitbewerber ?

Berater sein

- Übersicht wie ein fremder Berater
- Sanierungsansätze für das eigene Unternehmen entwickeln
- Kalkulieren Sie die wildesten Abläufe
- **EHRlichkeit zu sich selbst**

Vielen Dank!

- Fragen?

Die Möglichkeit !



- WJ Wetzlar Workshop zu diesem Thema

Ziel: der Plan *angepasst* auf das eigene Unternehmen

- 2 Tage je 4 Stunden Maximalteilnehmer 10 Pers.
- Termine 30.07. und 06.08. ab 17h in Gießen
- Kosten liegen bei Euro 75,-
- Anmeldung unter workshops@wj-wetzlar.de