Sichern Sie sich Ihre Position am Markt

bauerundpartner UnternehmerBeratung

Veröffentlicht: Dienstag, 01. März 2016 16:47

[pil] 1. März 2016 - Damit auch Ihr neues Produkt oder Dienstleistungsangebot wahrgenommen wird, muss die Markteinführung gründlich vorbereitet werden – wie bei der Jeßberger Bau GmbH in Auerbach/ Niederbayern. Der Familienbetrieb besteht seit 1989 und beschäftigt rund 30 Mitarbeiter. Markus Jeßberger, geschäftsführender Gesellschafter, weiß um den Wert einer professionellen Marketingstrategie….

Herr Jeßberger, *die Umsatzzahlen stimmen, Prozesse und Abläufe funktionieren reibungslos. Warum also der Gang zum Unternehmensberater?*
Ja, unser Unternehmen steht sehr gut da. Doch ich bin fest davon überzeugt, dass man sich trotzdem immer wieder verbessern, an sich und der Firmenstruktur arbeiten sollte. In unserem Fall steht die Einführung eines neuen Produktes bevor, mit dem wir uns künftig noch besser von der Konkurrenz abheben wollen.

Konkret geht es um das „Jeßberger Haus", mit dem Sie gleich zwei Elemente miteinander verbinden…
Der Grundgedanke beim „Jeßberger Haus" ist, schlüsselfertig zu bauen und das Gebäude zugleich auszulegen für die Integration von Smart Home-Technologie. Die gesamte Abwicklung – von der Grundstückssuche über die Planung bis zu den eigentlichen Bauarbeiten - stammt dabei aus einer Hand. Ähnlich wie beim Autokauf kann der Kunde nur bei einigen Ausstattungsmerkmalen, zum Beispiel beim Bodenbelag oder bei der Farbe der Badewanne, Wünsche äußern. So spart er letztlich viel Zeit, Nerven und vor allem auch Geld.

Welche Schritte sind nun notwendig, um Ihr neues Angebot auf dem Markt zu positionieren?
Derzeit wird ein professionelles Marketingkonzept entwickelt, das möglichst noch in diesem Jahr in trockene Tücher gebracht werden soll. Darum kümmert sich bauerundpartner, die wiederum eine Werbeagentur mit ins Boot geholt haben. Und möglicherweise können wir bereits im kommenden Jahr mit einem ersten Musterhaus aufwarten.

Doch das ist nicht Ihr einziges Anliegen? Die Kampagne soll ja auch das Unternehmen selbst verstärkt ins Bewusstsein rücken – Stichwort Employer Branding?
Gewissermaßen als „Nebeneffekt" wollen wir uns als attraktiver Arbeitgeber präsentieren, um auf dem immer enger werdenden Arbeitsmarkt gute Fachkräfte zu finden und zu binden. Zum Beispiel wollen wir einen Bauleiter einstellen, der mich in vielen Dingen entlasten soll.

Herr Weigelt, *Sie sind bei bauerundpartner für die Beratungen im Bereich Strategie und Marketing verantwortlich und begleiten die Jeßberger Bau GmbH bei der strategischen Positionierung ihres neuen Produkts. Worauf achten Sie dabei besonders?*
Wir setzen die klassischen Instrumente des Marketing ein; unter anderem liefern uns Stärken-Schwächen-Analyse und Wettbewerbsanalyse wichtige Informationen. Wir klären im Vorfeld Fragen wie „Passt das Produkt in den Betriebsablauf? Wie sind die Mitarbeiter zu schulen? Wie mache ich dem Kunden den Nutzen des neuen Produkts greifbar? Wie verankere ich die Marke – in diesem Fall die Jeßberger GmbH – als die Nummer Eins im Bewusstsein der definierten Zielgruppe?" Aus all diesen Bausteinen erarbeiten wir gemeinsam mit unserem Kunden eine Marketingstrategie, die auch zum Unternehmen passt. Und das Wichtigste: Wir begleiten den Kunden auch bei der Umsetzung der Maßnahmen.

Sichern Sie sich Ihre Position am Markt

bauerundpartner
UnternehmerBeratung

Veröffentlicht: Dienstag, 01. März 2016 16:47

Unser Tipp - Ihr Vorsprung

Grenzen Sie sich von Wettbewerbern ab, optimieren Sie Ihren Marktauftritt durch

- ein modernes Erscheinungsbild, einheitliche Beschriftung
- eine attraktive Homepage, Referenzen von Kunden
- deutliche Baustellenbeschriftung, Sauberkeit
- einheitliche Arbeitskleidung, freundliche Mitarbeiter

Gerne erarbeiten wir auch für Sie eine positive Positionierung – und dafür gibt es sogar 1.500 Euro Zuschuss vom BAFA. Sprechen Sie uns an!

Kontakt:
Hartmut Weigelt
Telefon: 08031 1879-14 **email**: info@bauerundpartner.net