

EXPAND

UNTERNEHMENSWACHSTUM

WACHSTUMS NEWS.07.17

THEMA:

**NR. 1 SEIN IST NICHT SCHWER,
NR. 1 WERDEN DAGEGEN SEHR!**

**IN 10 SCHRITTEN ZUM
MARKTFÜHRER**



Wie werde ich Marktführer? Und was ist eigentlich ein Marktführer?

Stellen Sie sich vor, Sie haben einen **PRODUKTIONSAUSFALL** und brauchen dringend einen kundenspezifischen Trafo der Ihr Problem löst. Nehmen wir an, in Ihrer Umgebung gibt es drei mögliche Anbieter, die Ihr Problem lösen könnten:

NR. 1 ist Spezialist für Trafos in dem Leistungsbereich den Sie suchen, und Marktführer mit einer hochmodernen und spezialisierten Produktion.

NR. 2 ist ein ganz normaler Hersteller von Trafos der alle möglichen Arten anbietet.

Und dann gibt es noch den Bauchladen von nebenan, der alle möglichen Elektronischen Komponenten anbietet.

Für welchen Anbieter würden sie sich wohl entscheiden?

NATÜRLICH FÜR DEN MARKTFÜHRER

Zumindest wenn Sie Wert auf eine sichere und für Sie passende Lösung Ihres Problems legen.

Und genau das zeichnet einen Marktführer aus, er bietet keine Produkte an, sondern er schafft hochspezialisierte Lösungen für einen ganz be-

stimmten Markt bzw. für ein ganz bestimmtes Kundenklientel.

SO KÖNNEN AUCH SIE MARKTFÜHRER WERDEN! – DURCH STRATEGISCHE POSITIONIERUNG IN EINER GANZ BESTIMMTEN MARKTNISCHE.

Von Beginn an meiner nun 25-jährigen Praxis im internationalen Vertrieb und Management habe ich mich mit der Problemlösung statt dem Verkauf von Produkten beschäftigt und dadurch schon vielen Firmen im Business Development, der Erschließung neuer Märkte und bei der Innovationsvermarktung geholfen.

Im Laufe der Jahre habe ich daraus ein einzigartiges Wachstumssystem das **EUG TURBO BOOST SYSTEM®** entwickelt, welches Anleitung zum persönlichen Masterplan des Unternehmers, sowie zum Aufbau einer Marke und die Marktführerschaft des Unternehmens gleichermaßen ist. Der Masterplan beschleunigt die Zielerreichung des Unternehmers und des Unternehmens um ein vielfaches.

Das besondere daran ist das besondere darin!

Daher möchte ich heute ein paar meiner Erfahrungen, Inhalte und mit Herzblut und Leidenschaft erarbeiteten Schritte auf dem Weg zum Marktführer mit Ihnen teilen.



WACHSTUMSWORKSHOPS

MAXIMALE EFFIZIENZ IM VERTRIEB

X FREITAG 29.09.2017

IN MÜNCHEN

»ACHTUNG: TERMINÄNDERUNG
VOM 28.09.2017 AUF 29.09.2017«

X DONNERSTAG 07.12.2017

IN MÜNCHEN

1. SCHAFFEN SIE KLARHEIT UND BESTIMMEN SIE DIE IST-SITUATION

Legen Sie die Eckdaten Ihres Unternehmens fest.

- Wer sind Sie?
- Was können Sie aktuell bieten?
- Welche Fähigkeiten und Ressourcen stehen Ihnen zur Verfügung?
- Was wollen Sie erreichen?
- Wo stehen Sie heute?
- Haben Sie eine klare Vision?
- Was können Sie, was andere nicht so gut können?

2. BESTIMMEN SIE IHRE BFFL UND SOMIT AUCH DIE IHRES UNTERNEHMENS

Legen Sie schriftlich fest welche fünf Dinge Sie unbedingt noch erreichen wollen.

3. ERARBEITEN SIE AUS DIESEN FÜNF DINGEN EINE KLARE ZIELDEFINITION

Diese Ziele dürfen unerschämmt hoch sein und müssen schriftlich fixiert, messbar und bewertbar sein.

4. WIE WIRD DAS ZIEL ERREICHT

Erarbeiten Sie einen fünf Stufenplan der Ihnen die Schritte zwischen heute und Zieldatum genau aufzeigt. Das Ziel wird hier auf fünf, dann drei Jahre, 12 Monate, aufs Quartal und Monat runtergebrochen. Am Ende sollten Sie jeden Tag und jede Woche wissen, was Sie tun müssen um Ihr Ziel zu erreichen.

5. DIE WETTBEWERBSSTRATEGIE – DIE MISSION

Legen Sie fest, wie Sie die Nische / den Markt erobern wollen. Die Mission ergibt sich aus Punkt 1 und 2 sowie Ihren USP's die Sie einzigartig machen.

Daraus bestimmen Sie dann, ob Sie

- a) Kostenführerschaft
- b) Differenzierung
- oder
- c) die klare Konzentration auf Schwerpunkte als Wettbewerbsstrategie angehen.

Das Entscheidende ist, stehen Sie voll Authentisch hinter Ihrer Mission. Diese könnte z. B. sein:

»WIR WOLLEN NR. 1 EXPERTE FÜR WACHSTUM MIT SINN & PROFIT FÜR DEN MITTELSTAND SEIN.«

6. FÜHREN SIE EINE AUF DAS ZIEL UND DIE MISSION ABGESTIMMTE MARKT- & KUNDENANALYSE DURCH

Hier ist das Entscheidende zu wissen, was treibt den Zielkunden derzeit an, und was hat er für Problemstellungen.

7. ERSTELLEN SIE EINE ZIELKUNDENÜBERSICHT

Diese ist abhängig vom gewählten Strategietyp. Welche Kunden haben den höchsten Nutzen aus meinem Produkt / Dienstleistung, und was sind meine Vorteile zur Problemlösung des Kunden. Im Klartext finden Sie den Engpass Ihres Wunschkunden.



WACHSTUMSWORKSHOPS

MAXIMALE EFFIZIENZ IM VERTRIEB

X FREITAG 29.09.2017

IN MÜNCHEN

»ACHTUNG: TERMINÄNDERUNG
VOM 28.09.2017 AUF 29.09.2017«

X DONNERSTAG 07.12.2017

IN MÜNCHEN

8. VERMARKTUNGSSTRATEGIE FESTLEGEN UND AUSARBEITEN

Diese ergibt sich aus Masterplan und Wettbewerbsstrategie. Hieraus werden dann die Vertriebs- und Marketingwege und Schritte festgelegt. Wichtig: legen Sie alle Schritte mit festen Zielen, Zieldatum und Verantwortlichkeiten fest.

9. UNVERZICHTBAREN KUNDENWERT BZW. MEHRWERT AUFBAUEN

Marktführer werden Sie nicht von heute auf Morgen, sondern durch stetige Steigerung Ihres Mehrwertes beim Kunden. Das heißt steigern Sie täglich den Nutzen für den Kunden indem Sie immer mehr Engpässe des Kunden auflösen und dadurch unersetzbar werden.

NÄCHSTE KOSTENLOSE SINN-UND PROFIT-HOTLINE

DONNERSTAG, DEN 31. AUGUST 2017 VON 9:00 BIS 16:00 UHR UNTER TEL: +49 871 40 43 7318.

Aufgrund der sehr hohen Nachfrage, möchte ich Sie bitten, im Vorfeld einen Termin zu vereinbaren.

Oder buchen Sie direkt einen Workshop bei Ihnen im Haus zur Analyse des Potentials für garantieren Wachstum mit Sinn & Profit.

Mit dem **EUG TURBO BOOST SYSTEM**® erreichen Sie innerhalb 12 Monaten mehr als Sie in den letzten fünf Jahren erreicht haben.

10. DIE POSITIONIERUNG

Bringen Sie sich als Marktführer ins Gespräch und werden Sie täglich mehr Experte auf Ihrem Gebiet um hier wirklich einen einzigartigen Mehrwert bieten zu können.

Es gibt viele Wege sich als Marktführer zu positionieren, und alle funktionieren völlig unabhängig voneinander. Aber das Entscheidende daran ist, es geht nicht rein um die Marktanteile sondern dass Sie bei Ihren Zielkunden als Nr. 1 wahrgenommen werden.

Ich wünsche Ihnen viel Spaß beim Erstellen Ihres persönlichen Masterplans. Aber Achtung das Ergebnis schafft garantierten Erfolg.

Ihr Stephan Christ



WACHSTUMSWORKSHOPS

MAXIMALE EFFIZIENZ IM VERTRIEB

X FREITAG 29.09.2017

IN MÜNCHEN

»ACHTUNG: TERMINÄNDERUNG
VOM 28.09.2017 AUF 29.09.2017«

X DONNERSTAG 07.12.2017

IN MÜNCHEN

**WACHSTUM OHNE KOMPROMISSE
DURCH MUT.FREIHEIT.NACHHALTIGKEIT**



EXXPAND GmbH X Geschäftsführer: Stephan Christ, Dipl. Sales Manager (FH)
Am Pfarranger 27 X 84036 Kumhausen X Germany
Phone +49 871 4043-7318 X Fax +49 871 4043-8061 X info@exxpand.de X www.exxpand.de