

Die Dienstleistungsoffensive

Für die Zukunft gut gerüstet



WIRTSCHAFT IN
NIEDERSACHSEN

DIE
DIENSTLEISTUNGS-
OFFENSIVE

Dienstleistungen sind Treiber für Wachstum und Wohlstand. Kleine, flexible und wendige Unternehmen können aufgrund ihrer Struktur am besten auf sich ändernde Marktbedingungen reagieren. Die persönliche Nähe zum Kunden und das leidenschaftliche Engagement der Unternehmerinnen und Unternehmer sind dabei zentrale Erfolgsfaktoren. Die neuen Herausforderungen verlangen aber oft spezielles zusätzliches Know-how, strategische Gesprächspartner und konzeptionelles Handwerkszeug.

Hier setzt die Dienstleistungsoffensive an. Sie führt die übergreifende, unabhängige und langfristig angelegte Sichtweise eines Ministeriums mit der Kreativität der Unternehmerinnen und Unternehmer zusammen. Damit sie gestärkt in den Wettbewerb um Wachstum und Marktvorsprung gehen und ihre individuellen Stärken noch erfolgreicher einsetzen können.

Ihr Nutzen:

- Impulse für Marktwachstum und wirtschaftlichen Erfolg
- Praxisbezogener Dialog auf Augenhöhe
- Interdisziplinärer Gedankenaustausch
- Konkrete Handlungsansätze für schnelle und sichere Umsetzung im eigenen Unternehmen

Henning Fast, Goldschmiede Caesar, Teilnehmer an zwei Veranstaltungen zum Thema Kundenbeziehungsmanagement im Rahmen der Dienstleistungsinitiative, hat inzwischen sein Geschäft neu ausgerichtet. Seine Empfehlung für Interessierte:

„Machen Sie mit, es lohnt sich. Speziell für kleinere Unternehmen, die oft so sehr im Tagesgeschäft stecken, dass alles andere hintenanstehen muss, ist eine Teilnahme hoch interessant. Jeder, der heute erfolgreich sein will, muss sich ständig weiterentwickeln. Genau dabei hilft ihm die Dienstleistungsoffensive. Für mich waren die Veranstaltungen des Wirtschaftsministeriums im übertragenen Sinne Gold wert.“

Die Goldschmiede Caesar KG,
Henning Fast, Goldschmiedemeister
Rathausstraße 42, 21423 Winsen (Luhe)

Kontakt:

Niedersächsisches Ministerium für
Wirtschaft, Arbeit und Verkehr
Friedrichswall 1
30159 Hannover

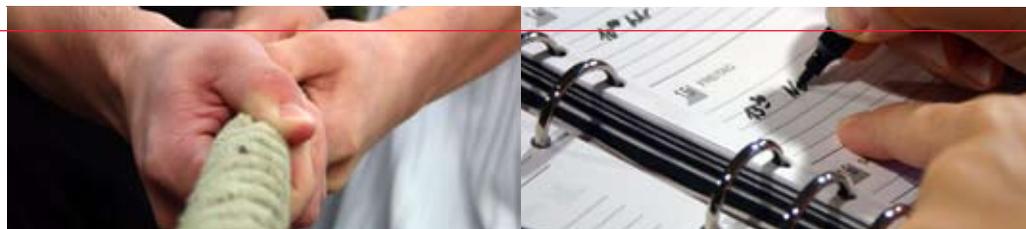
www.dienstleistungsoffensive.niedersachsen.de

Bildnachweis: photocase – zettberlin | Powermind | real-enrico



Wachstum sichern mit System Neue Kunden – neue Märkte

Kampagne I/2009



Niedersächsisches Ministerium
für Wirtschaft, Arbeit und Verkehr

Wachstum sichern mit System Neue Kunden – neue Märkte

Auch für kleinste und kleine Unternehmen ist die Gewinnung von Neukunden eine strategische Aufgabe. Sie stehen vor der Herausforderung, sich neben dem fordernden Tagesgeschäft mit langfristigen Entwicklungen ihrer Märkte und Kundenanforderungen auseinanderzusetzen. Nur wer sich unabhängig von der aktuellen Unternehmenssituation mit dieser Thematik befasst, ist im Bedarfsfall darauf vorbereitet, die Umsetzung am Markt einzuleiten.

Für systematisches Wachstum durch neue Kunden ist ein spezielles Vorgehen bei Planung, Vorbereitung und Durchführung notwendig, das auf einer klaren Unternehmensstrategie basiert. Unsere Veranstaltungen geben die Impulse zur Entwicklung Erfolg versprechender Konzepte, unternehmerisch, praxis- und umsetzungsbezogen.

An wen richtet sich die Dienstleistungsoffensive ganz konkret?

- Kleinst- und Kleinunternehmen im Dienstleistungssektor
- Handwerk, Handel, Gastgewerbe, Verkehr
- Vermietung und unternehmensnahe Dienstleistungen
- Personen- und haushaltsnahe Dienstleistungen
- Maximal 49 Mitarbeiterinnen/Mitarbeiter und 10 Mio. Euro Jahresumsatz



Die Dialog-Werkstatt

Die Dialog-Werkstatt als zentrales Veranstaltungsformat stellt das thematische Rückgrat der in Jahres- und Quartalskampagnen gegliederten Dienstleistungsoffensive dar. Impulsreferate, Fachreferate und Best Practice-Beispiele liefern den gedanklichen Input aus unterschiedlichen Blickrichtungen. Der persönliche Erfahrungsaustausch mit den Referenten und Teilnehmern an verschiedenen Themeninseln ermöglicht es, die Umsetzbarkeit der gewonnenen Erkenntnisse bezogen auf das eigene Unternehmen zu reflektieren und zu konkretisieren.

Hier treffen Unternehmer auf Unternehmer. Sie sprechen die gleiche Sprache und profitieren vom Wissen der anderen. Auch die Referenten sind überwiegend selbst Unternehmerinnen oder Unternehmer und berücksichtigen das interne und marktbezogene Umfeld, in dem sich die Teilnehmer täglich bewegen und bewähren müssen.

Profitieren Sie im Rahmen der Dialog-Werkstatt I/2009 vom Weitblick des Wirtschaftsministeriums, dem Fachwissen der Referentinnen und Referenten und der Erfahrung anderer Unternehmerinnen und Unternehmer.

Inhaltliche Eckpunkte

Die inhaltlichen Eckpunkte der Dialog-Werkstatt

- Wie erkenne ich Marktchancen für Wachstum?
- Vorteile und Risiken einer Neukunden-Strategie
- Einbindung des Neukundengeschäfts in die Unternehmensausrichtung
- Konkrete Zielsetzung beim Betreten neuer Märkte
- Ausschöpfen von Umsatz- und Ertragspotenzialen
- Wie verändern neue Kunden mein traditionelles Geschäft?
Bin ich darauf eingerichtet, und wenn ja, wie?
- Auswirkungen auf Angebotspalette, Vertrieb und Kommunikation
- Unterscheidung Neukunde – Stammkunde
- Bedeutung der eigenen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter bei der Neukunden-Strategie
- Hürden, die sich intern und im Markt bei der Umsetzung ergeben können, und Lösungen zu ihrer Überwindung

