

Stay Focused



#lernenausderkrise

Heute gemeinsam lernen,
was Unternehmen **morgen** stark macht.

30. November 2020

14:00 Uhr

Die Agenda

- Die Initiative #lernenausderkrise
- Unternehmertypen in der Krise
- Was Unternehmen stark macht
- Mit Methode schnell in die Umsetzung
- Ins TUN kommen!

Drei EPU's gründen die Initiative ...



#lernenausderkrise

Heute gemeinsam lernen,
was Unternehmen **morgen** stark macht.

www.lernenausderkrise.at



Ziele der Initiative



Handfeste Learnings

360°-Blick auf unterschiedliche Fachbereiche



Erkenntnisse

allen österreichischen Unternehmen zugänglich machen



Branchen-übergreifenden Austausch

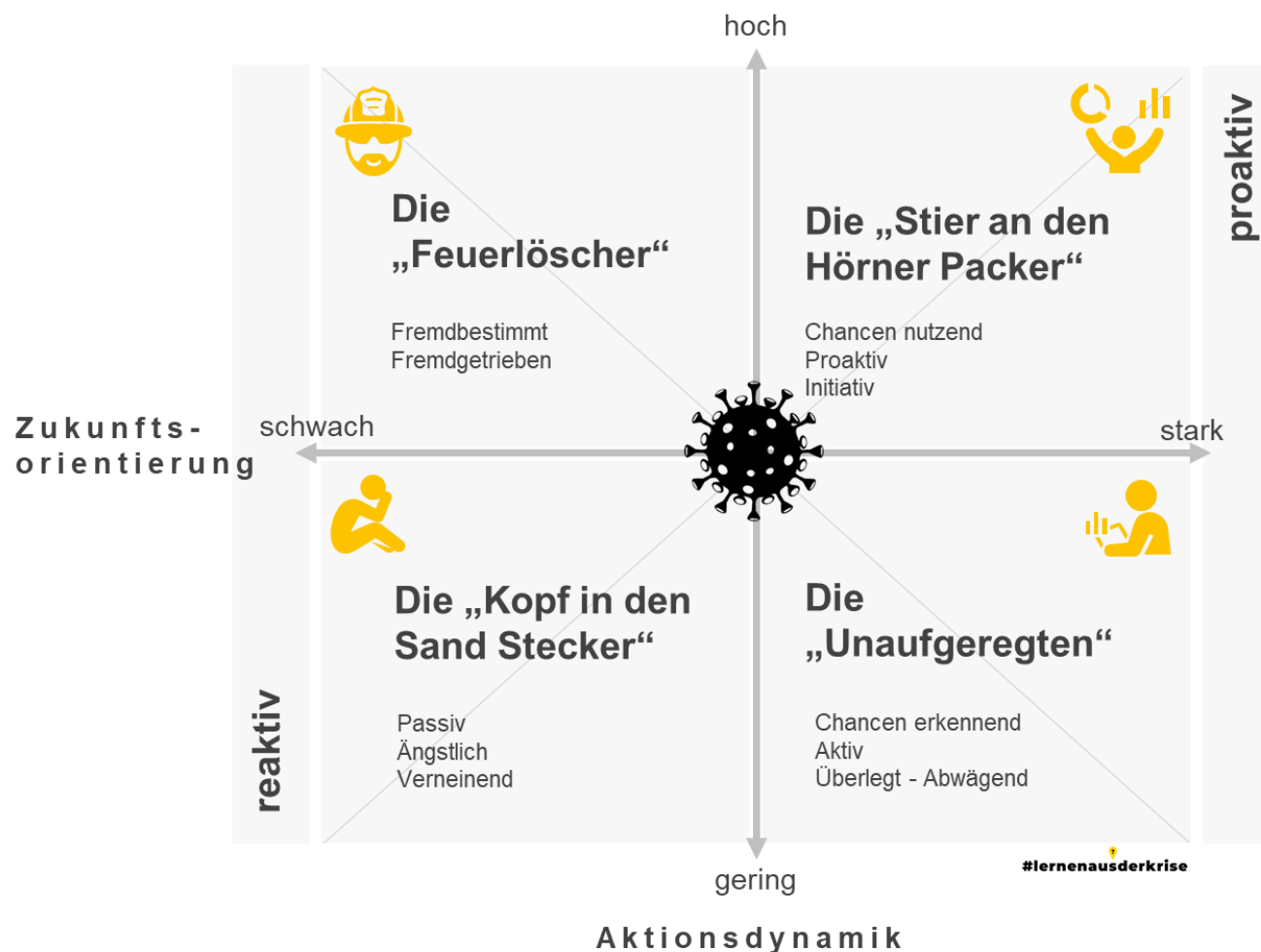
von Learnings ermöglichen



Austausch fördern

um Netzwerke entstehen zu lassen

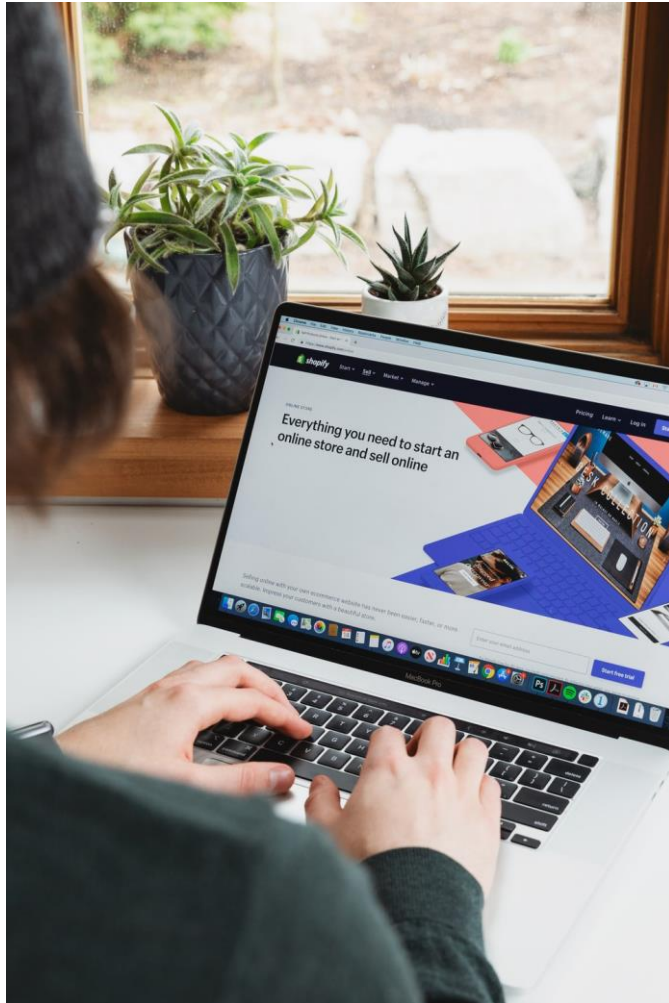
Die vier Unternehmertypen in der Krise



Stay Focused

- **Mindset** entscheidend für den Re-Start in die Zukunft
- **Digitalisierung** vom „Nice 2 Have“ zum „Must Have“

Digitalisierung



- Vom „Nice to Have“ zum „Must Have“
- Vertrieb & Marketing
- Abläufe zu vereinfachen/beschleunigen (Zeit!)
- Im Vorteil: Homepage, Web-Shop, Social-Media
- Werte, Expertise, Resonanz
- Newsletter, Themenbeiträge, Blogbeiträge, Videos
- Information + Kundenakquise (Leadgenerierung)

Stay Focused

- **Mindset** entscheidend für den Re-Start in die Zukunft
- **Digitalisierung** vom „Nice 2 Have“ zum „Must Have“
- Stark durch **Kooperation**

Kooperation



- Stärke von EPUs
- Schnell und flexibel
- Zusammenarbeit auf Zeit (Projekt,)
- Synergien & langfristigere Zusammenarbeit

- Beispiel: Hochzeitsring
- Beispiel: Apotheke & Adventskränze

Stay Focused

- **Mindset** entscheidend für den Re-Start in die Zukunft
- **Digitalisierung** vom „Nice 2 Have“ zum „Must Have“
- Stark durch **Kooperation**
- **Netzwerke** nutzen

Netzwerke nutzen



- Facebook, Instagram, LinkedIn, Xing
- Zielgruppen
- Wissensaustausch gleiche Branche
- Neue Ideen aus anderen Branchen
- Bewusst auch in andere Bereiche eintauchen
- 360° Blick

Stay Focused

- **Mindset** entscheidend für den Re-Start in die Zukunft
- **Digitalisierung** vom „Nice 2 Have“ zum „Must Have“
- Stark durch **Kooperation**
- **Netzwerke** nutzen

Stay Focused

- **Mindset** entscheidend für den Re-Start in die Zukunft
- **Digitalisierung** vom „Nice 2 Have“ zum „Must Have“
- Stark durch **Kooperation**
- **Netzwerke** nutzen
- Vorsprung durch **Wissen** (Life Long Learning)

Vorsprung durch Wissen



- Kunden immer besser informiert
- Top Beratung braucht Top Know-how
- Abheben von Ihren Mitbewerbern
- Viel Wissen kostenlos oder günstig erhältlich
- Life-Long-Learning

Stay Focused

- **Mindset** entscheidend für den Re-Start in die Zukunft
- **Digitalisierung** vom „Nice 2 Have“ zum „Must Have“
- Stark durch **Kooperation**
- **Netzwerke** nutzen
- Vorsprung durch **Wissen** (Life Long Learning)
- **Trends & Gegentrends** erkennen und nutzen

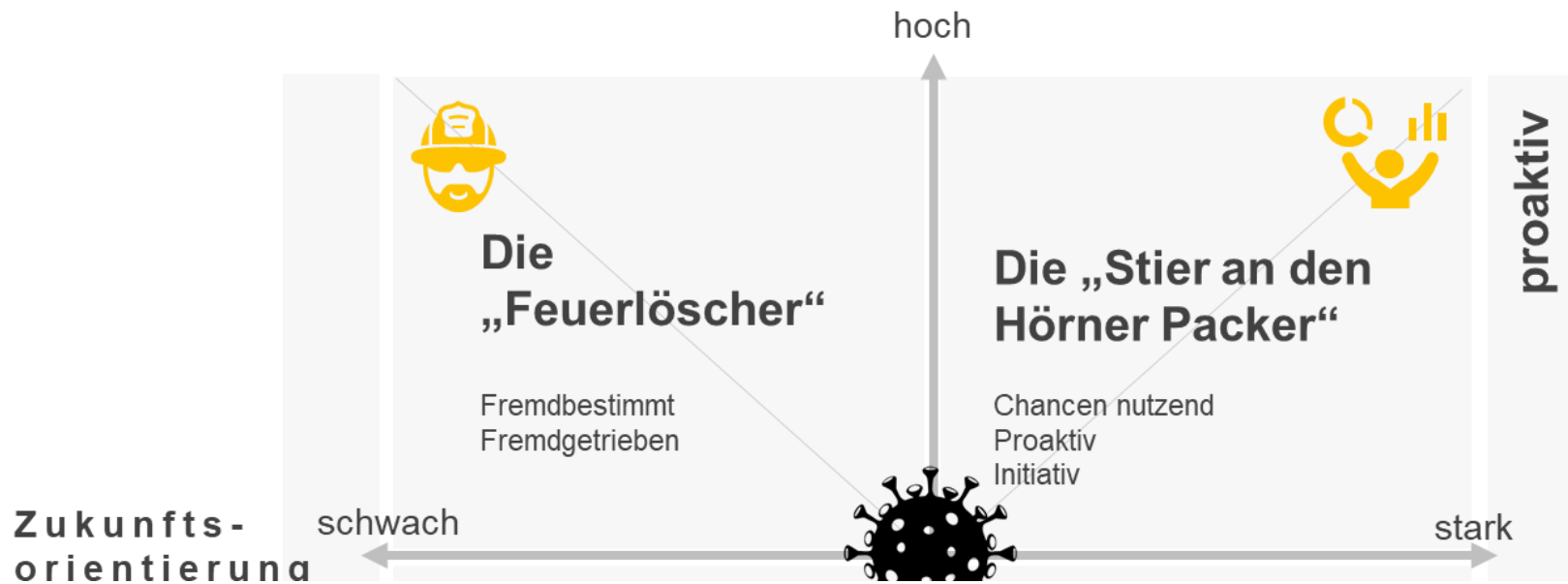
Beispiele: Trend & Gegentrend

- Fast Food -> Slow Food
- High Tech -> Retro Trend
- Digitaluhren -> Klassische Armbanduhr
- Einheitsreisen -> Individualtourismus
- Hochzeiten -> Scheidungspartys
- Globalisierung -> Regionalisierung
- Industriell gefertigt -> Hand Made
- Remote Workshops/Beratungen -> „echte“ Begegnungen?

Stay Focused

- **Mindset** entscheidend für den Re-Start in die Zukunft
- **Digitalisierung** vom „Nice 2 Have“ zum „Must Have“
- Stark durch **Kooperation**
- **Netzwerke** nutzen
- Vorsprung durch **Wissen** (Life Long Learning)
- **Trends & Gegentrends** erkennen und nutzen
- **Ins TUN kommen!**

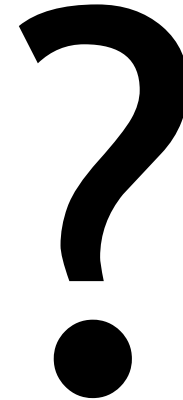
Ins TUN kommen



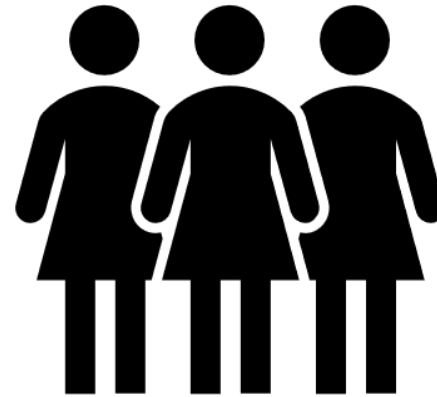
Von der Wolle ...



Der Laden



...zur Strickjacke - und zum Kunden!



Mit dem ShamrockYourMarketing-Modell ins Neue...

Was will ich erreichen?



1. WEM

Auf welche externen Zielpersonen/Gruppen fokussiere ich in der Krise?

- ✓ Bestandskunden
- ✓ Neukunden
- ✓ ...



2. WAS

Was biete ich derzeit an?

Welche Kernkompetenzen außer der Beratung und dem Verkauf von Wolle habe ich noch?

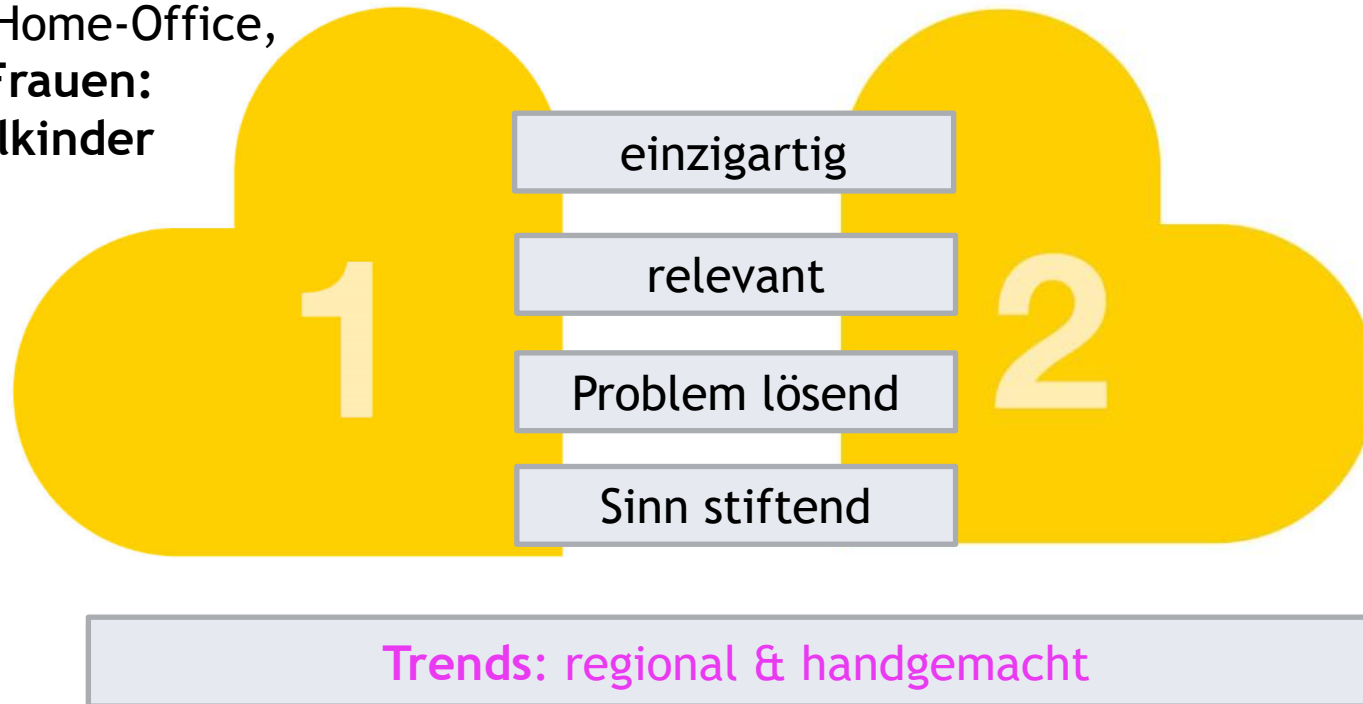
Mit dem ShamrockYourMarketing-Modell ins Neue...

1. WEM

- ✓ Bestandskunden
- ✓ Personen im Home-Office,
- ✓ **Arbeitende Frauen:**
Kinder, Enkelkinder
- ✓ ...

2. WAS

- ✓ Lieferservice Wolle
- ✓ **Strickjacke**
- ✓ Produkte aus Strick
- ✓ ...



Mit dem ShamrockYourMarketing-Modell ins Neue...

1. WEM

- ✓ Bestandskunden
- ✓ Personen im Home-Office,
- ✓ **Arbeitende Frauen:**
Kinder, Enkelkinder
- ✓ ...



2. WELCHE KANÄLE?

- ✓ 1 Leadkanal = Landing Page
- ✓ 2 zuführende Kanäle =
Instagram
Facebook (Gruppe)
Pinterest

- ✓ Bestandskunden
- ✓ PR/Bezirkszeitung

Opening 30.11.2020: Kaufhaus Österreich

Starke Unternehmen testen und setzen um ...

- **Annahme testen:** 2-3 Jacken-Modelle stricken, fotografieren und zum Testen auf Facebook Gruppen oder über Instagram testen
- **Stay focused:** Ein neues Produkt statt 4-5 Lösungen
- **Von analog zu digital:** Lassen Sie eine Landing Page erstellen und bieten Sie gleich eine Bezahlungsmöglichkeit an
- **Treffsichere Kanäle nutzen**
- **Umsetzen, Umsetzen und Evaluieren**

Das Buch



- 25 Fachexpert*innen
- 250 Führungskräfte unterschiedlicher Fachbereiche und branchenübergreifend
- Tipps - Checklisten - Workbook
- Erhältlich ab **Februar 2021**
- **JETZT** informieren unter ...
- www.lernenausderkrise.at

#lernenausderkrise Check



- Exklusiv für alle Webinar-Teilnehmer*innen
- Analyse - Beratung - Maßnahmen
- Erfahrene und ausgezeichnete Fachexpert*innen
- Spezialangebot für EPUs
- Angebot gültig bis Ende Dezember
- www.lernenausderkrise.at

Werden Sie Teil der Initiative


#lernenausderkrise

Heute gemeinsam lernen,
was Unternehmen **morgen** stark macht.

