



Kunden-Sog-System[©] „Firmencheck“

Neue Schubkraft für Ihr Unternehmen

Mit dem „Firmencheck“ erhalten Unternehmer ein mächtiges Instrument, um Fehlentwicklungen frühzeitig zu erkennen und Profitabilität, Wachstum und Wettbewerbskraft durch konkrete Maßnahmen zu verbessern.

Unternehmer verfügen mit so genannten „harten Daten“ wie z. B. Umsatz und Gewinn über wichtige Indikatoren zur Bewertung des Unternehmenserfolgs. Doch Vorsicht, bis Kennzahlen mögliche Fehlentwicklungen aufzeigen, ist es häufig schon zu spät. Der wahre Zustand eines Unternehmens lässt sich zu großen Teilen nur aus „weichen Daten“ ableiten: Wie laufen die internen Prozesse bei Service, Personalführung, Planung und Strategien, Verkaufsmanagement, Führung und Rechnungswesen? Wie nehmen Kunden, Partner und Mitarbeiter das Unternehmen wahr? Die frühzeitige Klärung dieser Frage kann für Unternehmer von existentieller Bedeutung sein. Ungenutzte Fähigkeiten, versteckte Fehlentwicklungen, unbekannte Verluste und entgangene Chancen sind „weiche Daten“, die sich mit zeitlicher Verzögerung auf Profitabilität, Wachstumstempo und Wettbewerbsfähigkeit auswirken. Der „Firmencheck“ ist eine sehr effektive Methode, um Unternehmen in Hinblick auf weiche Erfolgsfaktoren zu durchleuchten und daraus konkrete Maßnahmen abzuleiten. Welche Probleme sind in Wirklichkeit verborgene Schätze, die auf eine Erschließung warten? Wie können Stärken noch besser genutzt werden? Ein erfolgreicher „Firmencheck“ amortisiert sich im Idealfall schon nach kurzer Zeit: Mehr Wettbewerbskraft und Gewinn.

Erfolgreich wachsende Unternehmen

Es gibt sie nach wie vor: Unternehmen, die trotz schwieriger Marktsituation profitabel arbeiten und genau wissen, wie man gegen den Trend wächst. Ihr Erfolgsgeheimnis: Sie konzentrieren die begrenzten Ressourcen nicht ausschließlich auf das Tagesgeschäft und investieren in die „Arbeit an der Firma.“ Marktgerechte Produkte reichen heute nicht mehr aus, um die Profitabilität eines Unternehmens zu sichern. Erfolgsfaktor Nr. 1 ist inzwischen die Fähigkeit, ein Geschäftskonzept kontinuierlich zu optimieren.

Brennpunkte früh erkennen

Der „Firmencheck“ ist ein Diagnose-Instrument, mit dem sich die wichtigsten Brennpunkte eines Unternehmens in kurzer Zeit identifizieren und bewerten lassen. Das Unternehmen und die Mitarbeiter werden in Hinblick auf „harte“ und „weiche“ Erfolgsfaktoren durchleuchtet: Der „Firmencheck“ fragt dabei z. B. Ziele, Kennzahlen, Wettbewerbsanalyse, die interne Kommunikation, Maßnahmen zur Qualitätssicherung, Berichtswesen, Marketing und Vertrieb ab.

Ergebnisse und Maßnahmenplan

Die Ergebnisse eines „Firmenchecks“ werden u.a. auf der Basis eines Soll-Ist-Diagramms präsentiert, so dass Stärken und Schwachstellen leicht sichtbar werden. Die mittels „Firmencheck“ ermittelten Problembereiche und ungenutzten Stärken sind Grundlage für einen Handlungsplan zur Einleitung von Verbesserungs-Maßnahmen.

Nutzen für Firmen

Die Investition in die Optimierung der Organisation und Abläufe amortisiert sich relativ schnell. Dank einer großen Hebelkraft multiplizieren sich positive Veränderungen vielfach: Sie verbessern Ihre Position am Markt. Sie erhöhen die Bindungskraft zu Ihren Kunden und Mitarbeitern. Sie steigern die Rentabilität für Ihr Unternehmen und den Nutzen für die Kunden. Sie werden für potentielle Kunden attraktiver. Der „Firmencheck“ ist ein Instrument, mit dem Sie Fehlentwicklungen früh erkennen und die Profitabilität und Wettbewerbskraft Ihres Unternehmens verbessern.



Firmencheck

- Interne Abläufe
- Werbung
- Vertrieb
- Ergebnisse
- Maßnahmen



Per Fax 05252 931443

www.mittelstands-strategien.de

Success Service Eisele
Detmolder Straße 240
33175 Bad Lippspringe

☞ Ja, ich/wir wollen eine ½ Tag **Firmenanalyse** bei uns vor Ort durchführen lassen.

Rufen Sie mich / uns zurück um Details zu besprechen.

|_____

Firma

|_____

Ansprechpartner

|_____

Straße

|_____

PLZ / Ort

|_____

Telefon

|_____

E-Mail

|_____

Datum

|_____

Unterschrift

Success Service Eisele, Strategie- und Verkaufcoaching
Detmolder Str. 240, 33175 Bad Lippspringe
T. 05252 931442 F. 05252 931443

eisele@mittelstands-strategien.de, www.mittelstands-strategien.de