

## **7 Tipps,**

### **wie Sie Ihr Geschäft optimal an den modernen Markt anpassen**

Modernste Ansätze – speziell für kleine und mittelständische Unternehmen

#### **1. Optimieren Sie Ihre bereits bestehenden, internen Anwendungen!**

Bringen Sie Ihre IT- und Telekommunikationslösungen auf den aktuellsten Stand – Ihre Kunden profitieren von Ihrer verbesserten Kommunikation und Ihr Unternehmen besticht imagetechnisch durch modernste Weiterentwicklungen.

#### **2. Investieren Sie in Ihre Mitarbeiter!**

Ob interne Schulungen für die neuesten Anwendungen und Abläufe oder auch externe Weiterbildungen – Ihre Mitarbeiter arbeiten auf Dauer zeit- und kosteneffizient, fehlerfrei und zufriedener.

#### **3. Schrecken Sie nicht vor den Sozialen Medien zurück!**

Die Möglichkeit, sich auf den sozialen Medien zu präsentieren, wird häufig vernachlässigt. Was Großkonzerne sich schon seit Jahren gewinnbringend zunutze machen, ist auch für Sie machbar – es ist kein Hexenwerk. Durch gezielte Präsenz auf den verschiedenen modernen Sozialen Medien erreichen Sie nicht nur Ihre potenziellen Kunden, sondern festigen darüber hinaus auch Ihren Expertenstatus in Ihrer Branche.

#### **4. Erarbeiten Sie ein SYSTEM bei Ihrer Kundengewinnung und Angebotserstellung!**

Einheitliche und nachhaltige Prozesse und Strukturen bei der Bearbeitung von Anfragen und der Erstellung von Angeboten haben viele Vorteile – Ihr Unternehmen wirkt professioneller, Sie sparen Mitarbeiterzeit ein, es schleichen sich weniger Fehler ein und Ihre internen Abläufe folgen einer klaren Struktur.

## **5. Weg mit dem Papier!**

Die moderne Arbeitswelt arbeitet elektronisch – bleiben Sie Up-to-Date und digitalisieren Sie JETZT Ihre Papierakten. So sparen Sie sich Material- und vor allem Aufbewahrungskosten, beschleunigen Ihr tägliches Geschäft und verstärken Ihre Kundenbeziehung durch schnellere elektronische Abwicklung von Anfragen und Angeboten.

## **6. Pflegen Sie den Kontakt zu Ihren (Bestands-) Kunden!**

Zeigen Sie Interesse am Geschäft Ihrer Kunden und erkundigen Sie sich regelmäßig nach deren Zufriedenheit mit den bei Ihnen erworbenen Produkten. So festigen Sie einerseits die emotionale Bindung und das Vertrauen Ihrer Kunden in Ihre Produkte und steigern andererseits zusätzlich deren Bereitschaft, auch zukünftig bei IHNEN zu kaufen.

## **7. Nutzen Sie das NEUE!**

Nutzen Sie als Traditionsunternehmen die Möglichkeiten der neuen Technologien voll aus. Implementieren Sie Ihre bestehenden, bewährten Prozesse in die modernsten Lösungen und optimieren Sie Ihre Abläufe mit den neuen Techniken. Besonders die Digitalisierung bringt „frischen Wind“ – das NEUE – in Ihr Unternehmen: Die Effektivität und Effizienz Ihrer Mitarbeiter wird gesteigert und Sie sparen auf Dauer messbar Mitarbeiterzeit. Außerdem werden Ihr Umsatz und Geschäftserfolg gesteigert und Ihre Kunden nehmen Sie als modernes Expertenunternehmen wahr.