

Sich abheben von der Konkurrenz: Der Schlüssel zum Erfolg

Workshop in der Kreissparkasse vermittelte Marketing-Wissen für Gründer

München, 13. Juni 2016 – „Wir haben zu viele ähnliche Firmen, die ähnliche Produkte anbieten. Wenn Sie von Kunden gefunden werden wollen, müssen Sie aus dieser Masse herausragen“, appellierte Gründercoach Emil Hofmann in der Kreissparkasse München Starnberg Ebersberg an rund 100 künftige Jungunternehmer. Bis auf den letzten Platz belegt war der Veranstaltungssaal in der Hauptstelle am Sendlinger Tor. Anlässlich der Workshop-Reihe „StartUp München“ schöpfte der dienstälteste Gründercoach Bayerns aus seinen langjährigen Erfahrungen und gab Tipps zu Marketing und Vertrieb für Start-Ups.

Volle Töpfe fürs Marketing seien bei Gründern selten – umso wichtiger daher der Blick auf Details und gezielte Kommunikation, so Hofmann: „Kunden werden immer sensibler. Kundengewinnung und -bindung beginnt deshalb damit, wie Sie sich am Telefon melden und zieht sich durch die gesamte Kommunikation. Streichen Sie alles, was nach Phrasen und Werbung klingt. Ersetzen Sie das durch eine individuelle Ansprache, gefolgt von Inhalten, die dem Kunden den Nutzen Ihres Produkts für ihn persönlich deutlich machen. Das ist es, was die Menschen wirklich interessiert – und Sie positiv von der Masse abhebt.“

Wie Existenzgründer erfolgreich online Märkte erschließen, erklärte in einem zweiten Vortrag der Marketingexperte Udo Vonderlinden. „Gerade im Internet ist es unerlässlich, das USP – das herausragende Leistungsmerkmal – des eigenen Produktes zu definieren“, so Vonderlinden. „Dieses Merkmal differenziert das Angebot vom starken Wettbewerb. Es bietet Kunden einen wahrnehmbaren Vorteil, der die Kontaktaufnahme viel wahrscheinlicher macht.“

Das USP müsse verifizierbar, am besten quantifizierbar sein. Ein Beispiel sei der US-amerikanische Golflehrer und Geschäftsmann Dalton McCrary. Dessen Werbeversprechen: Er bringe jedem Kunden bei, den Golfball so gerade zu schlagen, wie man mit dem Finger zeigen könne. Andernfalls sei die Lektion gratis und der Kunde erhalte obendrein 25 Dollar Entschädigung für die aufgewendete Zeit.

Eine lebhafte Gründerszene ist wichtig für eine wirtschaftlich starke Region. Auch die Kreissparkasse hat das erkannt und verstärkte jüngst ihre Kompetenzen in der Gründerberatung: Stefan Lange, Direktor Firmenkunden bei der Kreissparkasse, stellte die sieben neuen Existenzgründungsspezialisten der Kreissparkasse vor. Die speziell geschulten

Mitarbeiter bieten Gründern in den hauseigenen Firmenkundencentern kompetente Beratung bei allen Finanzfragen. Lange fügte hinzu: „Die Kreissparkasse wünscht Ihnen viel Erfolg und begleitet Sie auf Ihrem Weg gerne.“ Im besten Falle auch langfristig: Eine Reihe heute erfolgreicher Mittelständler begleitet die Kreissparkasse bereits seit dem ersten Tag.

„StartUp München“ ist ein Gemeinschaftsprojekt der Kreissparkasse München Starnberg Ebersberg, der IHK für München und Oberbayern, des Münchner Referats für Arbeit und Wirtschaft, der Stadtparkasse München, des GründerRegioM e.V. sowie der Wirtschaftsjuvenen München e.V. Im Rahmen von fünf Etappen an wechselnden Orten erhalten Existenzgründerinnen und -gründer nützliche Informationen, um einen fundierten Businessplan zu erstellen.



Experte Udo Vonderlinden referierte in der Kreissparkasse über Strategien für erfolgreiches Onlinemarketing



Der Vortrag bot Anregungen für gute Gespräche und Gelegenheit zum Networking



Kompetente Ansprechpartner für Existenzgründer in der Kreissparkasse (v.l.): Stefan Lange (Direktor Firmenkunden), Carola Nowak (Leiterin Firmenkunden Ost) sowie die Existenzgründungsberater Matthias Frick, Johanna Schmid, Daniel Paepke, Astrid Gerhart, Josef Schwarz und Katrin Obermeyer.

Ihre Ansprechpartnerinnen:

Kreissparkasse
München Starnberg Ebersberg

Kerstin Brehm
Tel: 089 23801 2161

Marion Neupert
Tel: 089 23801 2558

E-Mail: presse@kskmse.de



Die Kreissparkasse in sozialen Netzwerken: www.kskmse.de/socialmedia