

Sehr geehrte Kunden der OfficePoint-GmbH,

zwischen der ersten und der nun aktuellen Mandanten-NEW`s, konnten wir unser gewünschtes Ziel Ihnen, diese NEW`s zur Quartalswende vom 1. zum 2. Quartal, zukommen zu lassen, leider nicht einhalten.

Aufgrund der Aktualität gab es deshalb vorab unsere „SONDER-NEW`s“ im März, in der wir unsere neueste Errungenschaft präsentiert haben – unser Farbkombigerät. Da wir diese SONDER-NEW`s den Pendelordnern beigelegt haben, kann es leider auch vorgekommen sein, dass der eine oder andere von Ihnen bis dato noch kein Exemplar erhalten hat. Sollten wir „Sie“ dabei vergessen haben, dann rufen Sie uns doch einfach kurz an oder senden Sie uns ein Email und wir werden Ihnen Ihr Exemplar nachsenden.

Weiterbildung und ein erhöhtes Arbeitspensum zeichneten bei uns den Monat März aus. Sollte es dadurch hier und da zu etwaigen Verzögerungen gekommen sein, bitten wir dies zu entschuldigen. Dafür profitieren Sie jetzt auch von unserem erweitertem „Know how“.

Ein brandaktuelles, wie auch teilweise brisantes Thema möchten wir Ihnen heute näher bringen: Die Auftragslage der Unternehmen und deren Folgen in einem Verdrängungsmarkt. Dass wir heute alle mehr „unternehmen“ müssen um annähernd den Ertrag aus früheren Jahren erreichen zu können, haben wir alle schon erfahren. „Der frühe Vogel fängt den Wurm“ heißt es in einem Spruch, oder wie es Herr Reinhold Würth einmal klar ausdrückte: „Sie müssen als erster beim Kunden sein und seinen ganzen Bedarf abdecken, so dass der später kommende Mitbewerber unverrichteter Dinge wieder abziehen muss!“

Um aber überhaupt bei „unseren“ Kunden als erster sein zu können, benötigen wir einen aktuellen Kundenstamm und dann vor allem auch ganz wichtig: Neukunden. Letzteres ist natürlich nicht nur die Voraussetzung bei Existenzgründern um überhaupt überlebensfähig zu sein. Soweit so gut. Im Detail betrachtet müssen wir auch hier nun wiederum etwas „unternehmen“, um unsere Kunden an uns zu binden – und dies im positiven Sinne.

Im Gegensatz zur „Kundenpflege“ der großen Unternehmen (Rundschreiben, Geburtstagsgrüße, sonstige „persönliche“ Anschreiben, ...) haben wir kleinen noch einen weiteren, riesig großen Vorteil: Wir kennen unsere Kunden und unsere Kunden kennen uns – persönlich!!!

Bevor wir jedoch unsere Vorteile gegenüber den Großen nutzen können, benötigen wir aber genau diesen persönlichen Kontakt und schon sind wir bei der (Neu-) Kundenakquise. Die einfachste Akquise ist die, wenn wir mit minimalem Aufwand uns unseren potentiellen Kunden präsentieren und diesen Ihren Weg zu uns zeigen. Allein schon aufgrund der Kostenfrage bietet sich hier einzig und (fast) allein das Internet an, damit uns auch unsere Neukunden überhaupt finden können.

Internetpräsenz wird nicht erst, sondern ist schon seit langem ein „muss“ Teil der Marketingstrategie eines jeden Unternehmens, unabhängig von dessen Größe. Wenn wir mal darüber nachdenken wo und wann wir Informationen einholen, stellen wir sehr schnell fest dass wir diese außerhalb der „normalen“ Geschäftszeiten, sprich in unserer Freizeit einholen, teilweise sogar nur in dieser Zeit einholen können. Der einfachste und oft auch der effizienteste Weg ist hier nun einmal die benötigten/erwünschten Informationen über eine der vielen Suchmaschinen im Internet zu erhalten. Und genauso tun es auch Ihre und unsere potentielle Neukunden.

Die Wichtigsten Infos eines Unternehmens beinhalten die Adresse, sämtliche Kontaktnummern, den Ansprechpartner, ...! Kann man Ihr Unternehmen mit all diesen Informationen dort auch finden???

Jedes Unternehmen benötigt jedoch seinen individuellen Internetauftritt. Lediglich eine 0 8 15 Seite zu schalten ist genauso fatal wie eine überzogene Präsenz zu erstellen. Die Werbemöglichkeit mit seiner eigenen Internetseite ist jedoch auch gleichzeitig eine der günstigsten die es überhaupt gibt! – Wussten Sie das? Wissen Sie eigentlich auch welche Möglichkeiten Ihnen eine solche Unternehmens-Präsenz bieten kann?

Sind Sie eigentlich mit Ihrem Unternehmen wirklich ausgelastet? Wie erreichen Sie Ihre neue Kunden? Wie erhalten Sie neue Kundenaufträge? Was unternehmen Sie in punkto Kundenakquise? ...

(bitte wenden)

Haben Sie sich schon einmal unsere Seite genauer betrachtet?

www.OfficePoint-GmbH.de

Diese haben wir „maßgeschneidert“ auf unser Unternehmen. Ebenfalls berücksichtigt wurde bei uns der Kostenfaktor, denn auch bei einer solchen Maßnahme heißt es: Es muss bezahlbar sein und bleiben!

Wollen Sie nun auch Ihr Unternehmen so optimal präsentieren, dann sprechen Sie uns einfach darauf an, denn Sie wissen doch – „... mit uns können Sie rechnen!“

Da wir natürlich dieses umfangreiche und komplexe Thema „Marketing“ nicht für jeden von Ihnen hier ausführlich beschreiben können, stehen wir Ihnen natürlich auch für diesen Bereich gerne zur Verfügung, um mit Ihnen gemeinsam Ihre individuelle Strategie zu planen und umzusetzen.

An dieser Stelle dürfen wir Ihnen heute einmal einen unserer Partner vorstellen:

PC-Service – Marc Knorpp

Brunnenstraße 14
73642 Welzheim
Telefon 07182 495315-3
Telefax 07182 495315-4
Email info@knorpp.net
www.knorpp.net

Herr Knorpp betreut nun seit letztem Jahr unsere EDV-Anlage. Eine seiner ersten Tätigkeiten war die Einrichtung unserer OfficePoint-GmbH Emailkonten. Er ist unter anderem auch dafür verantwortlich dass wir bis zur endgültigen Servereinbindung nun zumindest ein funktionstüchtiges Netzwerk zur Verfügung haben, in das auch unser Farbkombigerät integriert ist. Für alle die etwas „kleiner und günstiger“ einsteigen wollen, bietet er auch gebrauchte PC`s und Monitore an.

Das war es für heute. Natürlich stehen wir Ihnen auch weiterhin per Email, Telefon, Telefax und noch viel wichtiger, persönlich zur Verfügung.

Ihr Team der OfficePoint-GmbH

Marina Krauss-Frey

Helmut Frey

Welzheim, April 2006