

## Neujahrskalender 2012

### Sonntag, 01. Januar

#### Zitat

„Nie überlegen, was morgen sein wird, sondern das tun, was man heute tun kann.“ Raimund Popper, österr. Philosoph und Wissenschaftslogiker

### Montag, 02. Januar

#### Marketing-Tipp

Tausende von Handwerker-Websites schlummern im Internet, ohne dass sie je ein potenzieller Kunde findet. Wenn Sie wissen wollen, wie gut Ihre Website ist, werden Sie bei [www.seitwert.de](http://www.seitwert.de) fündig. Hier können Sie eine kleine Analyse kostenlos selbst vornehmen: Wie bewerten Google und Yahoo Ihre Homepage? Ist die Programmierung technisch einwandfrei? Ist die Seite relevant, d.h. gibt es genügend eingehende Links? In der Detailansicht der einzelnen überprüften Punkte werden konkrete Hinweise zur Verbesserung gegeben.

### Dienstag, 03. Januar

#### Wussten Sie schon ...

... dass mehr Auswahl nicht immer mehr Verkäufe bedeutet? Die Konsumenten fühlen sich vom ausufernden Warenangebot zunehmend verunsichert und reagieren mit Kaufzurückhaltung. Positionieren Sie sich als Berater, der die Wünsche und Bedürfnisse des Kunden erkennt und ihm entsprechende Lösungen aufzeigt!

### Mittwoch, 04. Januar

#### Der Kampf um die besten Köpfe tobt längst

Zahlreiche Unternehmen klagen bereits heute über Fachkräftemangel. Demografiebedingt wird sich die Situation in den nächsten Jahren weiter verschärfen.

Tipp: Als kluger Unternehmer sorgen Sie vor und beginnen jetzt mit einer passenden Personalmarketing-Strategie. Die erfolgreiche Positionierung auf dem Markt als attraktiver Arbeitgeber gelingt nicht von heute auf morgen. Es dauert seine Zeit, sich einen Namen zu machen. Rechtzeitiges und aktives Handeln entscheidet daher über den späteren Erfolg, um auch in Zeiten akuten Fachkräftemangels die besten Bewerber für sein Unternehmen gewinnen zu können!

### Donnerstag, 05. Januar

#### Werden Sie Optimist

Wir können etwas verändern – wenn wir daran glauben. Stärken Sie also Ihren Optimismus mit ein paar Übungen. Setzen Sie sich ehrgeizige, aber realistische Ziele und freuen Sie sich, wenn Sie diese erreicht haben. Auch das Bewältigen von Teilzielen steigert die Stimmung. Lächeln Sie, denn Lächeln bereitet gleich doppelt Freude – Ihnen und der angelächelten Person. Diejenigen, die sich etwas zugetraut haben, sind deutlich öfter erfolgreich und werden für ihren Mut belohnt und bewundert. Riskieren Sie ab und zu etwas!

### **Freitag, 06. Januar**

### **Messen Sie Ihre Kräfte**

Sie sind einer der Besten Ihres Gewerks und das möchten Sie auch beweisen? Haben Sie schon einmal über die Teilnahme an einem (Business-) Wettbewerb nachgedacht? Es gibt eine Vielzahl an Wettbewerben. Für Gründer, Umwelt, Azubis und Gesellen, Innovation, Marketing, Personal, und und und.

Ein Beispiel: Der Fleischwurstpokal des Fleischerverbandes Nordrhein-Westfalen. Dahinter verbergen sich drei Qualitätswettbewerbe. Sie finden immer Anfang des Jahres statt und werden durch intensive Öffentlichkeitsarbeit des Verbandes begleitet.

### **Samstag, 07. Januar**

### **Gut informiert ist halb gewonnen!**

Diese Erfahrung machen die ZIH-Berater immer wieder, wenn sie mit Handwerks-Unternehmern im Ausland „vor Ort“ und aus „1. Hand“ Informationen über den potenziellen Zielmarkt einholen. Im Rahmen der Reisen, die oft auch Gespräche mit interessierten Kontaktpersonen bieten, kann der Unternehmer seine Chancen adäquat ausloten. Unabdingbar ist das vorherige Beratungsgespräch, um die Ziele des Auslandsengagements abzustecken. Auch Ideen für weitere Länderengagements nehmen die Berater gerne auf, um diese dann für zukünftige Markteinstiegsprojekte weiter zu entwickeln.

### **Sonntag, 08. Januar**

### **Zitat**

„In einem Jahr stehen allen Menschen 365 Tage bzw. 8.760 Stunden bzw. 525.000 Minuten bzw. 31.536.000 Sekunden zur Verfügung. Die Zuteilung der Zeit ist die einzige Gerechtigkeit. Was wir daraus machen, liegt an uns.“ Unbekannt

### **Montag, 09. Januar**

### **Was wird im Netz über Sie erzählt?**

Haben Sie sich oder Ihr Unternehmen schon einmal „gegoogelt“? Ein genauer Blick ins Netz kann Ihnen helfen, Schwachstellen in Ihrem Unternehmen auszubügeln. Suchen Sie nach Ihrem Unternehmensnamen. Analysieren Sie dann die Suchergebnisse der ersten drei Seiten. Gibt es positive/negative Beurteilungen? Sind diese Beurteilungen aktuell? Stimmen sie? Notieren Sie sich Ihre Ergebnisse und ziehen Sie daraus Schlüsse! Führen Sie diese Prüfung mindestens zwei Mal im Jahr durch. So können Sie Verbesserungen oder Verschlechterungen Ihrer Online-Reputation im Auge behalten, erkennen und reagieren.

### **Dienstag, 10. Januar**

### **Wussten Sie schon?**

...dass Luxemburg ein attraktiver Markt für deutsche Handwerker ist? Die Einwohner des Großherzogtums haben mit weitem Abstand das höchste Pro-Kopf-Einkommen in der Europäischen Union. Darüber hinaus ist Deutsch Amtssprache und deutsche Handwerksleistungen werden dort sehr geschätzt. Gute Möglichkeiten der Kundengewinnung bieten die alljährlich stattfindende Herbstmesse oder die lokalen Anzeigenblätter. Nebenbei kann Luxemburg aufgrund seiner internationalen Verflechtung das Sprungbrett in andere Auslandsmärkte sein.

### **Mittwoch, 11. Januar**

### **E-Mail-Marketing**

Direktmarketing, also der Postversand von Mailings und Werbemitteln, ist vielen Handwerkern geläufig. Das Online-Pendant dazu nennt man E-Mail-Marketing. E-Mail-Marketing bietet sich dann besonders an, wenn Sie auf zeitlich befristete Aktionen aufmerksam machen wollen. Vermitteln Sie den Empfängern Ihrer Werbe-E-Mails ruhig, dass das Angebot nur begrenzt gültig ist und auch nur für den adressierten Empfänger gilt. Achten Sie jedoch auf den Datenschutz! Werbe-E-Mails dürfen nur an Empfänger gehen, die ausdrücklich ihr Einverständnis hierfür gegeben haben.

### **Donnerstag, 12. Januar**

### **In Webbriefen das PS nutzen!**

In seiner eigentlichen Funktion, etwas Vergessenes an das Ende eines Briefes zu setzen, ist das Postskriptum überholt. Mit der modernen Textverarbeitung könnte ja jederzeit an beliebiger Stelle Text ergänzt werden. Als rhetorisches Mittel ist das „PS“ jedoch nach wie vor aktuell. Der Blick des Lesers wird vom „PS“ nämlich geradezu magisch angezogen. Nutzen Sie diese Chance.

#### Hier einige Vorschläge:

PS: Kennen Sie unser aktuelles Angebot? Bis zum 15. April erhalten Sie all unsere Produkte frei Haus!

PS: Unter 0221/1234567 steht Ihnen unser Service-Team jederzeit gerne für Fragen zur Verfügung.

PS: Das Messteam freut sich auf Ihren Besuch auf unserem Stand B8 in Halle 9.

### **Freitag, 13. Januar**

### **Wie komme ich an gutes Personal?**

Der Fachkräftemangel macht es für das Handwerk immer schwieriger, geeignetes Personal zu finden. Was ist da zu tun? Unsere Empfehlung: Behalten Sie bei Ihrer Suche neue Zielgruppen wie ältere Arbeitnehmer, Frauen und Migranten im Blick. Sie werden ein Schlüssel für Ihren langfristigen Unternehmenserfolg sein. Und vor allem kommunizieren Sie Ihre freien Stellen lautstark! Nutzen Sie die regionale Presse, Job-Messen, Kooperationen mit Schulen und Hochschulen, Informationsbroschüren, Flyer, Soziale Netzwerke, Online-Stellenbörsen, ...

### **Samstag, 14. Januar**

### **Kundenbefragung**

Die Meinung der Kunden zu Ihren Arbeiten und Produkten sowie insgesamt zu Ihrem Unternehmen einzuholen (und dann auch zu verwerten), wird immer entscheidender. Häufig erhalten Sie schon wichtige Informationen, wenn Sie Ihre Kunden direkt nach Beendigung des Auftrages fragen, wie zufrieden Sie waren und wo aus ihrer Sicht Verbesserungsbedarf besteht. Um die Teilnahmebereitschaft zu steigern, verbinden Sie die Befragung z.B. mit einem Gewinnspiel.

### **Sonntag, 15. Januar**

### **Zitat**

„Die Zukunft hat viele Namen. Für die Schwachen ist sie das Unerreichbare. Für die Furchtsamen ist sie das Unbekannte. Für die Tapferen ist sie die Chance.“ Victor Hugo, französ. Schriftsteller

### **Montag, 16. Januar**

### **Machen Sie auch sich aufmerksam**

(Potentielle) Kunden erfahren am meisten auf Ihrer Homepage über Sie. Da finden Sie alle Produkte, Leistungen, Angebote, Referenzen und Kontaktinformationen. Weisen Sie deshalb an allen Kontaktpunkten – der Online- wie der Offline-Kommunikation – auf Ihre Homepage hin: Auf Ihrer Visitenkarte, am Firmengebäude, in Mailings und Briefen, auf den Firmenwagen, in Flyern und Katalogen, auf Lieferscheinen, Rechnungen und anderen Formularen, in Radio, Fernsehen und Anzeigen – kurz: überall, wo Kunden auf Sie treffen.

### **Dienstag, 17. Januar**

### **Andere Länder – andere Sitten: Türkei´**

Die Türken schätzen die Zuverlässigkeit und Pünktlichkeit der Deutschen. Selbst wenn der türkische Partner eine Stunde zu spät kommt, sollten Sie die Termine zur vereinbarten Zeit wahrnehmen. Small-Talk bildet dann eine wichtige Grundlage für Gespräche.

Tip: Bei einer Präsentation sollten offene Fragen erst im Anschluss geklärt und ablehnende Äußerungen vermieden werden. Neben Geduld ist Flexibilität gefragt. Da selten etwas wie geplant verläuft, sollte man sich mit flexiblen Verhandlungsvollmachten darauf einstellen.

### **Mittwoch, 18. Januar**

### **Wussten Sie schon...**

...dass das Durchschnittsalter eines Porsche-Käufers **56 Jahre** beträgt und das des Harley Davidson-Käufers **59 Jahre**? Menschen mit 60 oder 70 Jahren bevorzugen zum Teil Produkte, die eigentlich mit Jugend in Verbindung gebracht werden. Von „den Senioren“ kann daher nicht gesprochen werden. Diese sehr heterogene Käuferschicht mit ihren unterschiedlichsten Interessen ist heiß begehrt, da sie über eine hohe Kaufkraft verfügen. Sie haben genaue Erwartungen an Produkte und Dienstleistungen. Es gilt vielmehr, altersgerechte Produkte und Dienstleistungen zu kreieren, die die Bedürfnisse aller Generationen erfüllen.

### **Donnerstag, 19. Januar**

### **Werbewirksame Überschriften**

Fünf Hinweise für eine gute Überschrift:

1. Verspricht die Überschrift einen konkreten Nutzen? Rabatte, Zeitersparnis oder andere Vorteile?
2. Macht die Überschrift neugierig? Nehmen Sie witzige oder provozierende Überschriften.
3. Verwenden Sie in der Überschrift die direkte Anrede? Die direkte Anrede „fängt“ den Leser ein.
4. Ist die Überschrift gut lesbar? Keine kursiven Wörter oder andere schwer lesbare Schriften.
5. Ist die Überschrift verständlich formuliert? Keine Fach- und Fremdwörter. Halten Sie sich an die KISS-Formel: „Keep it short and simple“

### **Freitag, 20. Januar**

### **Andere Länder – andere Sitten: Geschäftsessen**

Geschäftsessen spielen eine große Rolle bei Verhandlungen. Zumeist lädt der Gastgeber seinen ausländischen Partner in ein landestypisches Lokal ein. Es kann auch sein, dass der ausländische Gast eine Einladung zum Essen ausspricht. Allerdings ist noch eine dritte Variante möglich, die als typisch niederländisch gilt: Wenn man nicht ausdrücklich als Gast in das Restaurant gebeten wurde, muss man damit rechnen, für seinen Teil der Speisen und Getränke selbst zahlen zu müssen. Die Formulierung „Let`s go Dutch!“ hat hierfür im internationalen Business Einzug gehalten.

### **Samstag, 21. Januar**

### **Wussten Sie schon...**

... dass Stammkunden die besten Werbeträger sind? Es gibt Handwerksunternehmen, die völlig auf Werbung verzichten können und dennoch sehr erfolgreich sind: Durch die Weiterempfehlung der begeisterten Stammkunden. Ihre Kunden werden sich freuen, wenn Sie sich für eine Weiterempfehlung bedanken. Versuchen Sie die Weiterempfehlungsquote zu steigern, indem Sie den Kunden zur Weiterempfehlung motivieren: „Danke, dass Sie uns weiterempfohlen haben!“

### **Sonntag, 22. Januar**

### **Spanisches Sprichwort**

Der Mann, der zu beschäftigt ist, sich um seine Gesundheit zu kümmern, ist wie ein Handwerker, der keine Zeit hat, seine Werkzeuge zu pflegen.

*Un hombre demasiado ocupado para cuidar de su salud es como un mecánico demasiado ocupado como para cuidar sus herramientas.*

### **Montag, 23. Januar**

### **Die Unternehmenswebseit**

Die eigene Unternehmenswebsite sollte – auch für Handwerker – heutzutage Standard sein. Die Unternehmenswebsite ist der Dreh- und Angelpunkt ihres Online-Marketings. Um Anregungen zu bekommen und das Optimale für Ihre Homepage herauszuholen, schauen Sie ruhig auch die Webseiten Ihrer Mitbewerber oder anderer Anbieter an. Ebenso hilfreich ist es, ein Urteil von Freunden einzuholen. Gerade ein Blick von außen bringt häufig gute Ideen und frischen Wind.

### **Dienstag, 24. Januar**

### **Andere Länder – andere Sitten: China**

Der Ablauf von Messen in China unterscheidet sich sehr von dem in Europa: Eintritt gibt es meist nicht, so dass Messen häufig Massenveranstaltungen sind. Die Besucher nehmen i.d.R. viele Broschüren von Ausstellern mit. Die Lautstärke ist höher als hierzulande. Give-aways sind sehr wichtig. Nehmen Sie Broschüren in englischer und in chinesischer Sprache mit. Für die Gestaltung des Messestandes gilt: Am besten groß, bunt und schrill. Bei der optischen Gestaltung müssen Besonderheiten beachtet werden: So steht die Farbe weiß für Tod und Trauer, daher sollte sie vermieden werden.

### **Mittwoch, 25. Januar**

### **Wir brauchen das Miteinander der Generationen**

Wir brauchen die Älteren in der Wirtschaft, der Politik und der Verwaltung. Wir brauchen die Ideen der Jüngeren, ihre Dynamik, ihren Schwung, ihr Drängen nach Veränderung. Aber, wir brauchen ebenso den Rat der Erfahrenen, die sorgsam zwischen gegebenen Möglichkeiten und Grenzen abwägen. Beherzigen Sie dies möglichst auch für Ihr Unternehmen.

### **Donnerstag, 26. Januar**

### **Kundenworkshops**

Kennen Sie Ihr Image beim Kunden und in der Öffentlichkeit? Wollten Sie schon immer wissen, wie Ihr aktuelles Leistungsspektrum wahrgenommen wird? Suchen Sie Ideen für neue Produkte, Dienstleistungs- und Serviceangebote? Dann fragen Sie doch einfach Ihre Kunden! Laden Sie sie ein zu einem Kundenworkshop. Er unterstützt Sie bei der Analyse Ihres Marktauftritts und liefert Ihnen wertvolle Informationen über Ihr Fremdbild. Erfahren Sie also, wie Ihr Haus wahrgenommen wird, und lernen Sie die Wünsche und Anforderungen Ihrer Kunden kennen als Basis für passgenaue Marketingmaßnahmen und eine langfristige Kundenbindung. Unsere ZIH-Marketingberater unterstützen Sie gerne!

### **Freitag, 27. Januar**

**"Da es sehr förderlich für die Gesundheit ist, habe ich beschlossen, glücklich zu sein." (Voltaire)** In seinem Buch „Hectors Reise oder Die Reise nach dem Glück“ begleitet der Autor Francois Lelord den sympathischen Psychiater Hector bei einer Reise um die ganze Welt. Hector fragt sich, wovon das Glück abhängt. Alle Menschen, denen er auf seiner Reise begegnet, fragt er, ob sie glücklich sind und hält die Antworten in seinem Notizbuch fest. Bei seiner Rückkehr hat Hector 23 Lehrsätze, die für den Leser eine tolle Anregung für die persönliche Suche nach der Zufriedenheit darstellen.

### **Samstag, 28. Januar**

### **Mit den besten Empfehlungen**

Fragen Sie Ihre Neukunden, wie sie auf Ihr Unternehmen aufmerksam geworden sind. Zum einen erhalten Sie dadurch wichtige Informationen über den Erfolg von Werbemaßnahmen. Zum anderen erfahren Sie, wer sie weiterempfiehlt. Nutzen Sie diese Gelegenheit unbedingt, um sich bei der empfehlenden Person zu bedanken.

Beispiel: Ein Tischler schickt jedem, der das Unternehmen weiterempfohlen hat, als Dankeschön einen Blumenstrauß. Er lässt von einem Blumengeschäft einen Strauß in den Firmenfarben binden und diesen zusammen mit einer Dankeskarte an den Kunden schicken.

### **Sonntag, 29. Januar**

### **Zitat**

„Ein Optimist ist ein Mensch, der alles halb so schlimm oder doppelt so gut findet.“ Heinz Rühmann, Schauspieler

### **Montag, 30. Januar**

### **Halten Sie Ihre Kunden auf dem Laufenden**

Durch regelmäßige Newsletter können Sie Ihre Kunden über die Neuigkeiten in Ihrem Betrieb, neue Produkte, Ratschläge und Tipps informieren und unterhalten. Mit dem Newsletter werben Sie nicht direkt. Jedoch stärken Sie Ihr Image und stellen sich als Kenner Ihres Handwerks dar. Zudem rufen Sie sich Ihren Kunden regelmäßig wieder ins Gedächtnis. Denken Sie an die Marketing-Faustformel: Kontinuität und Kreativität. Informieren Sie Ihre Kunden regelmäßig über spannende Neuigkeiten. Zeigen Sie potenziellen Kunden, was Ihr Unternehmen zu bieten hat.

### **Dienstag, 31. Januar**

### **Wussten Sie schon, dass...**

... Unternehmerreisen ins Ausland auch speziell für das Handwerk angeboten werden? Die Akteure der Außenwirtschafts-beratungsstellen im Handwerk bieten über Landes- oder Bundesmittel geförderte Unternehmerreisen an, die großen Vorteile bei der Markterkundung eines Landes mit sich bringen. Dabei können Branchen wie beispielsweise die Gesundheitswirtschaft, das seniorengerechte Bauen oder die energetische Gebäudesanierung im Blickpunkt stehen. Die Außenwirtschaftsberater der Handwerkskammern geben hierzu gerne Auskunft.