

Mit Beratung zum Erfolg!



Nicole Hölzel ist akkreditiert für die KfW- und ISB-Programme

Erfolg ist eine Frage der Perspektive. Manch einer sucht das kurzfristige Geschäft, andere wollen etwas Bleibendes schaffen oder streben sogar nach dem ganz Großen.

Wer seine Ziele konkret benennen kann, ist in jedem Fall auf dem richtigen Weg. Ein Weg, auf dem wir Sie mit staatlicher Unterstützung begleiten.

50% Beratungsförderung

Egal ob Sie sich noch in der Gründungsplanung befinden, gerade gegründet haben, bereits ein langjähriges Unternehmen besitzen oder die Nachfolge regeln wollen, in allen Bereichen gibt es Beratungsprogramme mit mindestens 50% staatlichem Zuschuss.

Wir unterstützen Sie im Rahmen der Förderung in allen Fragen der Existenzgründung und -festigung sowie der nachhaltigen Entwicklung und Positionierung Ihres Unternehmens.

Planen Sie rechtzeitig für die Zukunft!

Reagieren Sie frühzeitig bei rückläufigen Kundenzahlen, sinkendem Umsatz, geänderten Wettbewerbsbedingungen oder anstehendem Inhaberwechsel. Ein externer Berater sieht oft Entwicklungsmöglichkeiten, die Ihnen im Alltagsgeschäft nicht auffallen.

Nutzen Sie die Chance, Krisensituationen abzuwenden bevor Sie entstehen!

Ihre persönliche Beraterin für Mittelstand und Existenzgründung

nicole hölzel

comcats

schulstraße 4
55270 schwabenheim

telefon +49 (0) 6130_919441
telefax +49 (0) 6130_919449

nicole@comcats.de
www.comcats.de

facebook

<https://www.facebook.com/comcats.de>
<https://www.facebook.com/gruender-coaching.comcats>

hotline 0700comcatsde

© comcats 2014

**Lebe
Deine
Idee —**

gründe mit Erfolg!

- Unternehmensstrategien
- Existenzgründung
- Unternehmensnachfolge
- Partnerschaften
- Marketing & Vertrieb
- Krisenmanagement
- Existenzsicherung
- Neupositionierung
- Lieferantenmanagement
- Innerbetriebliche Kommunikation
- Ideenwerkstatt
- Internet & Social Media

comcats

berät seit 1999 Unternehmen und Existenzgründer in allen strategischen und existenziellen Fragen zur Unternehmensführung und -positionierung, zum Produktmanagement und -marketing sowie zur optimalen Kundenansprache und Kundenbindung.

**50 %
staatliche
Förderung**

Zehn-Punkte-Plan für den Geschäftserfolg

Lebe
Deine
Idee

ORIENTIERUNG

1 Geschäftsidee • Relaunch • Expansion • Nachfolgeregelung • Krisensituation

Ausgangslage für den unternehmerischen Erfolg ist immer eine Idee – egal, ob es sich um ein Bestandunternehmen, eine Existenzgründung oder eine Umbruchsituation handelt.

Diese Idee ist Antrieb und Motivation für die positive Geschäftsentwicklung.

2 Erstberatung • Kurzanalyse

In einer Erstberatung wird die Ausgangslage analysiert. Es werden vorhandene Ideen für das Unternehmen und Beratungsansätze besprochen. Inhalt und Umfang der Beratung werden in einem schriftlichen Angebot fixiert.

3 Antrag auf Beratungsförderung*

Vor Beginn der Beratung sollten Sie einen Förderantrag stellen. In Rheinland-Pfalz erhalten Mittelständler und Existenzgründer, Übernehmer und Nachfolger sowie Übergeber eine 50%ige Förderung, wenn Sie einen Berater bzw. eine Beraterin in Anspruch nehmen.

Wir unterstützen Sie bereits in dieser Phase und beraten Sie ausführlich über die passenden Förderprogramme für Ihre konkreten Pläne.

* Ein Beratungskostenzuschuss wird nur gewährt, wenn der Antrag vor Beginn der Beratung bewilligt wurde und der Berater bzw. die Beraterin für die Programme akkreditiert ist.

KONZEPTION

4 Strategische Beratung

Die Unternehmensstrategie ist Kernelement der Beratung. Sie entwickelt sich aus einem Abgleich von Unternehmensidee, Ressourcen, Historie, Marktgegebenheiten und Rahmenbedingungen. In der strategischen Beratung wird eine realistische Leitlinie für das Selbstverständnis des Unternehmens und das künftige Handeln festgelegt, das „Wer sind wir und wo wollen wir hin?“

5 Marketing- und Vertriebskonzept

In einem Marketing- und Vertriebskonzept erfolgt die Analyse der eigenen Positionierung in Abgrenzung zum Wettbewerb. Das Unternehmen muss einzigartig sein und unverwechselbar; etwas Besonderes haben, das sonst keiner hat. Positive Aspekte werden herausgearbeitet und zielgerichtet in Marketing und Vertrieb eingesetzt. Eine exakte Eingrenzung der Zielgruppe sorgt für Effizienz und die richtige Ansprache.

6 Maßnahmenkatalog

Auf Basis des Marketing- und Vertriebskonzepts werden konkrete Maßnahmen ausgearbeitet, alle nötigen Werbemittel und Aktionen gelistet und mit Prioritäten versehen.

7 Zeit- und Budgetplan • Finanzierung

Der Zeit- und Budgetplan schafft Klarheit für die Umsetzung. Eventuelle Personal- oder Finanzierungslücken werden frühzeitig erkannt und gemeinsam gelöst.

REALISIERUNG

8 Werbung • Kommunikation

Im Zuge der Realisierung werden die Kommunikations- und Werbemittel für Ihre neue Erfolgsgeschichte geplant und von einer Designagentur gestaltet. Alle Werbemedien müssen optimal Ihr Unternehmen verkörpern, höchste Wiedererkennungswerte sichern und optimal die geplanten Marketing- und Vertriebsmaßnahmen unterstützen. Aktionen, Messen oder Events werden im Detail organisiert und die Mitarbeiter in die neue Kommunikationsstrategie eingewiesen.

9 Homepage • Social Media

Eine Homepage ist heutzutage Standard. Allerdings sollte sie keine Kopie des Firmenprospekts sein, sondern vertiefende Informationen bereitstellen und die Möglichkeiten zur Interaktion nutzen. Eine klare Struktur und einfache Benutzerführung sind maßgeblich für die Akzeptanz. Einträge in Online-Verzeichnissen und Social Media-Portalen wie google Maps, Facebook oder regionalen Branchenbüchern sind unverzichtbar. Sie bieten kostenfreie Werbemöglichkeiten und optimale Voraussetzungen für langfristige Kundenbindung – selbst bei Gelegenheitskunden.

10 Controlling • Nachhaltigkeit

Jeder Markt unterliegt vielerlei Faktoren und auch die Mitarbeiter des Unternehmens sind keine perfekte Maschinerie. Daher ist eine regelmäßige Überprüfung und Anpassung aller Marketing- und Vertriebsmaßnahmen von großer Bedeutung für den nachhaltigen Erfolg.