



DIGITALISIERUNGS-SEMINAR

Vor allem müssen wir uns bewusst machen, dass der Erfolg der Vergangenheit keine Garantie für den Erfolg in der Zukunft ist. Den eigenen Erfolg und das eigene Geschäftsmodell in Frage zu stellen ist der erste Schritt zum digitalen Wandel.

Wer jedes Risiko ausschalten will, der zerstört auch alle Chancen,

Hans Olaf Henkel.

DER NEUE WETTBEWERBER: DIGITALISIERUNG

Die Digitalisierung bringt neue Wettbewerber hervor und die sind frech, agil und vor allem Digital ! Vielleicht sind es einfach Ihnen unbekannt oder oft sogar bekannte Wettbewerber die Chancen schneller erkennen und risikobereit sind. Digitalisierung lässt sich nicht vermeiden, oft gehen dabei ehemals lukrative Geschäftsfelder zu Grunde. Der Kunde 4.0 ist individuell, gut informiert, nicht unbedingt loyal und sehr anspruchsvoll. Er möchte das haben, was ihm den größten Nutzen bringt. Nur dafür ist er bereit, zu bezahlen. Der Nutzen-Preis-Vorteil (NPV) ist das Kriterium.





AUF DREI PUNKTE KOMMT ES AN:

- 1.** Entscheidend ist Ihre digitale Reichweite im Marketing, im Besonderen Social Media ! Eine gute, sauber gegliederte Webseite ist Voraussetzung, kein umständlicher Aufbau mit langen scrollen oder Suchseiten - dann ist der Kunde 4.0 schnell wieder weg.
- 2.**
 - Neuausrichtung der Investitionen auf Digitalisierung, egal in welchem Geschäftsfeld, ob Marketing, Digital-Server oder cloudbasierte Software.
 - Entwerfen Sie Technologie als Geschäftsmodell.

WICHTIG: CUSTOM LIFECYCLE

- Ein 360° Grad Blick auf den Kunden entwickeln.
 - Wer zusehends Marktprobleme besser löst als andere, kann seinen Erfolg nicht verhindern.
- 3.**
 - Betreiben Sie Trendforschung und Trendanalysen
 - Verschreiben Sie sich der Maxime Nutzen bieten - Nutzen ernten.
 - Wer mit seinen Kunden in engem Kontakt steht, zuhört und nachfragt, weiß mit welchen Problemen sie konfrontiert sind, und kann entsprechend früh Lösungen anbieten, man muss halt zuhören und seine Rückschlüsse ziehen.
 - Allein auf diese Weise gewinnen Sie schon Zukunftsfähigkeit !
 - Höchste Qualität und Funktionalität werden heute als selbstverständlich erachtet.
 - In den Märkten von morgen verkaufen Unternehmen in erster Linie Problemlösungen, Beziehungen und Vertrauen.

**FORDERN SIE NOCH HEUTE
UNSERE UNTERLAGEN DAZU AN !**

INFO@MODUL-CONSULT.DE ODER 07231.800460