

Strategisches Marketing für betriebswirtschaftliche Beratungsleistungen



ÖGWT
IHR SERVICE-NETZWERK

- Wie verkauft der Steuerberater strategisch die zusätzlichen Leistungen?
- Welche Leistungen nimmt der Klient dem Steuerberater ab, welche nicht?
- Wie können Kanzleimitarbeiter betriebswirtschaftliche Beratung vermarkten?

- Emotionale Faktoren, welche die betriebswirtschaftliche Beratung begehrt machen.
- 5 Praxisregeln für die perfekte Positionierung im Betriebsberatungsbereich
- Welche Erfolge kann man versprechen?
- Produkte versus Projekte
- Mundpropaganda Steuer- versus Unternehmensberatung

Referent:

Mag. Harald Schützinger, orange cosmos Strategieentwicklung

Holzstrasse 20, 4181 Oberneukirchen

www.orange-cosmos.com

www.strategieberatung.at

Strategisches Marketing Einführung



ÖGWT
IHR SERVICE-NETZWERK

Der Hauptzweck des strategischen Managements

Was bedeutet strategisches Verkaufen von betriebswirtschaftlichen Leistungen?

Strategisches Marketing

Was bedeutet strategisches Verkaufen von BW-Leistungen?



orangecosmos
ERKENNEN – AUSSCHÖPFEN – VERBLÜFFEN

ÖGWT
IHR SERVICE-NETZWERK

5 Prinzipien

- Welcher konkrete Mehrnutzen kann durch die betriebswirtschaftliche Leistung xy gesetzt werden?
- Wie kann diese Leistung für den Klienten erkennbar werden?
- Wie können wir diese Leistung effektiver als die anderen anbieten?
- Wie können wir die Mehrnutzenstiftung laufend verbessern?
- Wie können wir die Leistung konsequent und erfolgreich am Markt vermarkten?

- Ein anderer Fokus auf die 5 Prinzipien

Strategisches Marketing

Was bedeutet strategisches Verkaufen von BW-Leistungen?



orangecosmos
ERKENNEN – AUSSCHÖPFEN – VERBLÜFFEN

ÖGWT
IHR SERVICE-NETZWERK

Welcher konkrete Mehrnutzen kann durch die betriebswirtschaftliche Leistung xy gesetzt werden?

- Mehrnutzen durch Übertreffen der Erwartungen
- Verkauft sich wie die warmen Semmeln
- Nutzen zur richtigen Zeit
- Echter Nutzen / nicht nur tolle Produkte
- ABC-Analyse
- Zielgruppen- und Stärkenorientierung
- Was wird dem Steuerberater abgenommen?
- Markdaten
- Kundenbindung versus Kundenwachstum
- Businessplan - Musteraufbau

Strategisches Marketing

Was bedeutet strategisches Verkaufen von BW-Leistungen?



orange cosmos
ERKENNEN – AUSSCHÖPFEN – VERBLÜFFEN

ÖGWT
IHR SERVICE-NETZWERK

Welcher konkrete Mehrnutzen kann durch die betriebswirtschaftliche Leistung xy gesetzt werden?

■ **ABC-Analyse**

	ABC-Analyse für betriebswirtschaftliche Beratung					Leistung 1 (z.B. Planung)					Leistung 2 (z.B. Rating)		
	Zu-frieden-heit	Klienten-treue	Wachstum / Entwicklung	Weiter-em-pfeh-lungsgrad aktiv	Potenzial hinsichtlich Multi-plikatoren	Poten-zieller Umsatz	Poten-zieller DB	Optimaler Zeitpunkt	Nutzen-stei-gerungs-grad	Gesamt-Benotung f. Leistung 1	Poten-zieller Umsatz	Poten-zieller DB	Optimaler Zeitpunkt
Klient 1	A	A	A	A	A	10	6	E 2007	A	A	etc.		
Klient 2	B	A	A	B	A	5	3	E 2008	B	A	etc.		
Klient 3	A	C	B	B	B	6	2	E 2009	C	C	etc.		
Klient 4	A	B	C	B	B	8	4	0	C	C	etc.		

Strategisches Marketing

Was bedeutet strategisches Verkaufen von BW-Leistungen?

Welcher konkrete Mehrnutzen kann durch die betriebswirtschaftliche Leistung xy gesetzt werden?

■ Kundenbindung versus Kundenwachstum

Wachstums-/Klientenbindungs-Matrix
z.B. für ein Geschäftsfeld 1 max. 26 K.

Klient	-100 bis +100		0 bis 100
	Kundenbindungsgrad	Wachstum	Produktbedienungs-potenzial
A	0	80	50
B	-30	-60	85
C	50	90	90
D	70	30	70
E	80	10	60
F	-60	-50	90
G	90	60	100
H	30	10	30
I	10	-50	50
J	-50	60	10
K	60	90	100
L	90	40	80
M	100	60	100
N	80	90	90
O	70	100	80
P	60	-100	60
Q	40	70	70
R	60	30	60
S	90	60	100
T	100	90	70
U	70	30	70
V	30	10	30
W	60	-50	10
X	90	60	100
Y	90	90	90
Z	80	80	100

Anmerkung:

Kundenbindungsgrad:

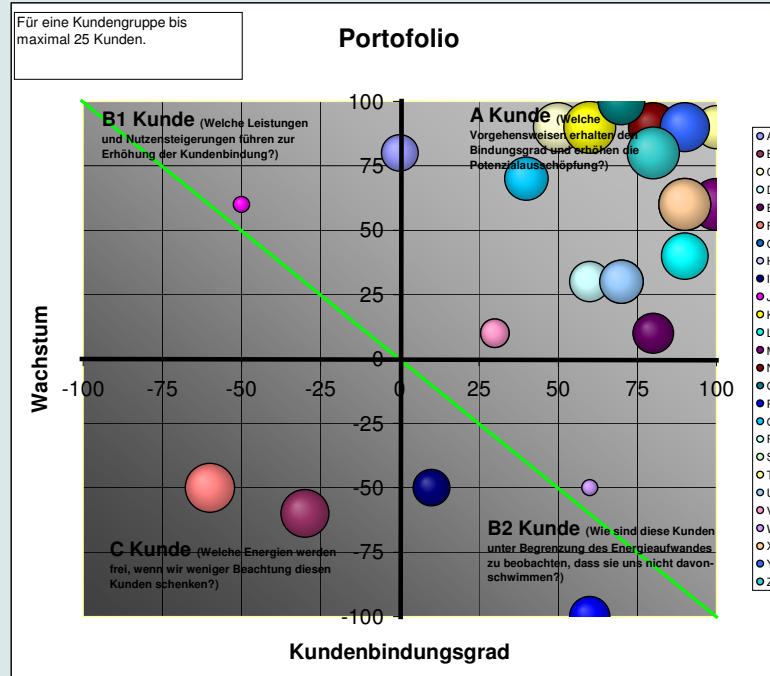
- 100 bedeutet, dass der Klient schon so gut wie weg ist.
- + 100 bedeutet, dass der Klient absolut treu ist.
- > man könnte auch den Empfehlungsgrad hier anführen.

Wachstum

- 100 Wachstum würde bedeuten, dass das Unternehmen im nächsten Jahr womöglich vom Markt verschwindet.
- + 100 Wachstum würde bedeuten, dass das Unternehmen im nächsten Jahr extrem wächst (z.B. doppelt so gross wird).
- 0 = Stagnation über die nächsten Jahre hinweg

Produktbedienungs-potenzial

- Wenn der Klient bereits für alle Produkte Kunde ist, dann ist das Zusatzpotenzial = 0
- Hat der Klient noch keine Produkte geordert, dann wird das Potenzial 100 sein.



Strategisches Marketing

Was bedeutet strategisches Verkaufen von BW-Leistungen?



orangecosmos
ERKENNEN – AUSSCHÖPFEN – VERBLÜFFEN

ÖGWT
IHR SERVICE-NETZWERK

Wie kann diese Leistung für den Klienten erkennbar werden?

- Richtige Kommunikation mit Emotion
- Beraten anstatt zu verkaufen
- Inszenierung
- Erfolge versprechen
- Messbare Qualität in der Unternehmensberatung
- Arbeitsaufteilung zwischen Berater und Klient / Unternehmer

Strategisches Marketing

Was bedeutet strategisches Verkaufen von BW-Leistungen?



orange cosmos
ERKENNEN – AUSSCHÖPFEN – VERBLÜFFEN

ÖGWT
IHR SERVICE-NETZWERK

Wie kann diese Leistung für den Klienten erkennbar werden?

- Arbeitsaufteilung zwischen Berater und Klient / Unternehmer

4 - Felder - Aufgabenverteilungsmatrix

	operativ / simpel	kreativ
schnell	Dies ist normale To-Do-Liste für den Kunden oder auch Berater	Entweder im Workshop oder alternativ mit einem Arbeitsblatt
zeitaufwändig	Kann der Kunde machen, es sind jedenfalls Checkpoints zu setzen, die der Berater proaktiv kontrolliert. Der Aufwand ist abzuschätzen.	Diesen Prozess kann man in der Regel nur im Workshop abhandeln

Strategisches Marketing

Was bedeutet strategisches Verkaufen von BW-Leistungen?



orangecosmos
ERKENNEN – AUSSCHÖPFEN – VERBLÜFFEN

ÖGWT
IHR SERVICE-NETZWERK

Wie können wir diese Leistung effektiver als die anderen anbieten?

- Delegation
- Fokussierung
- Checklisten, Formulare, Arbeitsbehelfe
- Einsatz des besten Tools
- Kooperationen
- Projektmanagement

Strategisches Marketing

Was bedeutet strategisches Verkaufen von BW-Leistungen?



orangecosmos
ERKENNEN – AUSSCHÖPFEN – VERBLÜFFEN

ÖGWT
IHR SERVICE-NETZWERK

Wie können wir die Mehrnutzenstiftung laufend verbessern?

- Arbeitsgruppen mit klarer Regel-Vorgabe
- Kundenbedürfnisanalyse

Strategisches Marketing

Was bedeutet strategisches Verkaufen von BW-Leistungen?



orangecosmos
ERKENNEN – AUSSCHÖPFEN – VERBLÜFFEN

ÖGWT
IHR SERVICE-NETZWERK

Wie können wir die Leistung konsequent und erfolgreich am Markt vermarkten?

- Musterproduktordner
- Verkaufstechnik & Training, Training, Training
- Bedürfniserkennung durch Mitarbeiter mittels Monitoring
- Akquisitionserfolgsmessung
- Regelorientierung
- Zielgruppen- bzw. Fokus-Orientierung
- Umsetzung und konsequentes Akquisitionssystem
- Multiplikatoren
- Bedarfserhebung
- Information

Strategisches Marketing

Was bedeutet strategisches Verkaufen von BW-Leistungen?



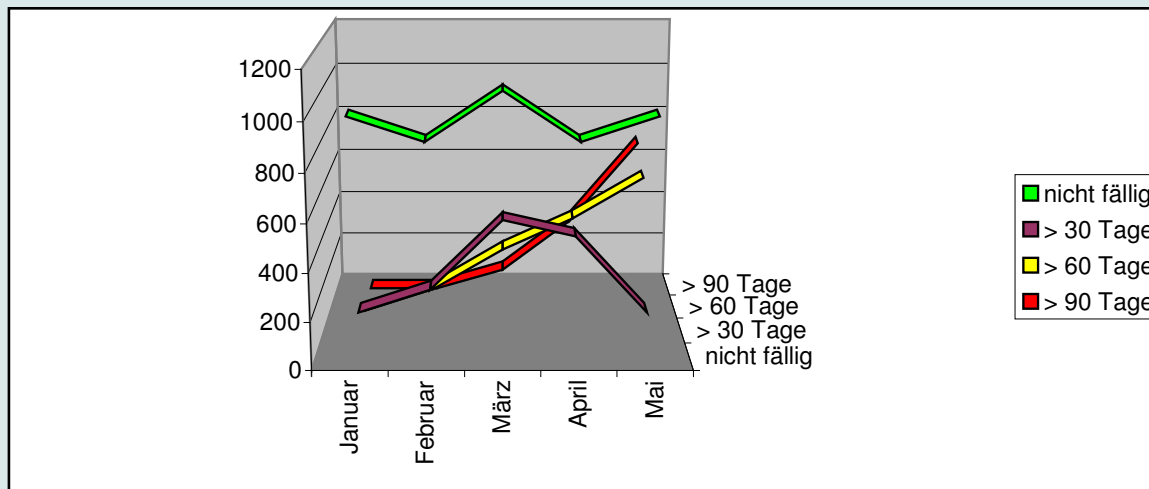
orange cosmos
ERKENNEN – AUSSCHÖPFEN – VERBLÜFFEN

ÖGWT
IHR SERVICE-NETZWERK

Wie können wir die Leistung konsequent und erfolgreich am Markt vermarkten?

- Bedürfniserkennung durch Mitarbeiter mittels Monitoring (Beispiel)

Forderungen	Januar	Februar	März	April	Mai
nicht fällig	1000	900	1100	900	1000
> 30 Tage	100	200	500	430	100
> 60 Tage	0	100	280	420	600
> 90 Tage	0	0	90	320	680
Gesamt	1100	1200	1970	2070	2380



Strategisches Marketing

Was bedeutet strategisches Verkaufen von BW-Leistungen?



orangecosmos
ERKENNEN – AUSSCHÖPFEN – VERBLÜFFEN

ÖGWT
IHR SERVICE-NETZWERK

Wie können wir die Leistung konsequent und erfolgreich am Markt vermarkten?

■ Bedarfserhebung

Fragestellung	sehr wichtig	wichtig	weniger wichtig	gar nicht wichtig	Produkte
Die mit Werkzeugen unterstützte Steuerung der zukünftigen Rentabilität ist mir ...					Prognoserechnung, Planung (G&V)
Die Steuerung der lang- und mittelfristigen Liquidität mit Hilfsmitteln ist mir ...					Prognoserechnung, Planung (Finanzplan, Planbilanz)
Die Steuerung der kurzfristigen (täglichen) Liquidität mit Hilfsmitteln ist mir ...					Cash-Management
Mein Rating bei den Banken ist mir ...					Basel II - Rating; Kennzahlen Bankengespräch
Der Prozess zur Findung meiner strategischen Ziele ist mir ...					Strategieentwicklung, Businessplan
Die Bewertung meiner strategischen Ziele ist mir ...					Strategiegespräch
Meine Ziele in Zahlen transparent zu machen ist mir ...					Planung, Businessplanung, Investitions-rechnungen, Feasibility-Studien
Meine Zielerreichung inhaltlich ist mir ...					Maßnahmencontrolling (monatlich, vierteljährlich)
Meine Zielerreichung in Zahlen bewertet (monetär) ist mir ...					Controlling (monatlich, vierteljährlich)
Meine Produkte und Dienstleistung richtig kalkulieren zu können ist mir ...					Kostenrechnung, Kalkulation, Kostensatzermittlung, Angebots- und Auftragscontrolling
In welchen Sparten ich was verdiene ist mir					Kostenrechnung, Spartenrechnung, DB-Rechnung, Managementinformation
Mein Unternehmen anhand von wenigen					Managementinformations-

www.oegwt.at

Spartenrechnung 2007

Strategisches Marketing Was bedeutet strategisches Verkaufen von BW-Leistungen?



orangecosmos
ERKENNEN – AUSSCHÖPFEN – VERBLÜFFEN

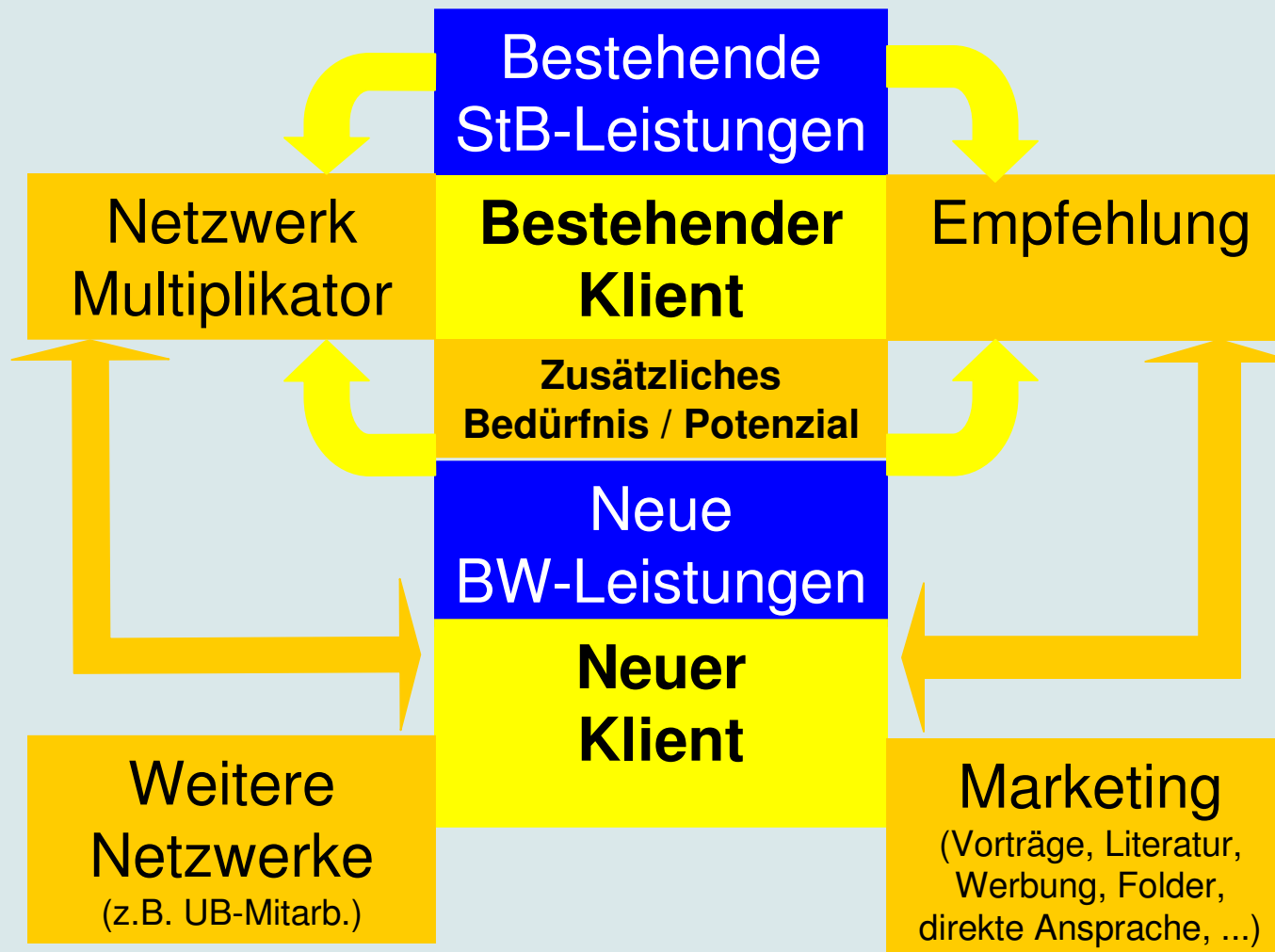
ÖGWT
IHR SERVICE-NETZWERK

Ein anderer Fokus auf die 5 Prinzipien?



Bestehender Klient vor neuem Klient

ÖGWT
IHR SERVICE-NETZWERK



Woher kommen die Klienten für die Betriebsberatung?

Nach dem Motto
„beraten
anstatt zu
verkaufen“

Strategisches Marketing

IHRE KANZLEISTRATEGIE



orangecosmos
ERKENNEN – AUSSCHÖPFEN – VERBLÜFFEN

ÖGWT
IHR SERVICE-NETZWERK

- **Das WER vor dem WAS vor dem WIE**
- **Vision und Strategie**
- **Ihr Fahrplan zur strategischen Positionierung**

Strategisches Marketing Ihr Fahrplan zu strategischen Positionierung

- **Persönliche Ziele**
- **Wer macht mit?**
- **Kernkompetenzen, Chancen (SWOT, ABC-Analyse etc.)**
- **Ideen zur Nutzung der Chancen**
- **Strategie und Programm**
- **Umsetzung**

z.B. Einsatz des WT-StrateGenie-Guides (12 Wochenprogramm)

Strategisches Marketing

Schluss



ÖGWT
IHR SERVICE-NETZWERK

**Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.
Für Rückfragen, Anregungen erreichen Sie mich
unter:**

Mag. Harald Schützing

Holzstrasse 20

4181 Oberneukirchen

Mobil: 0664 / 241 39 80

E-mail: schuetzinger@orange-cosmos.com

URL: www.strategieberatung.at