

open fruitpark gmunden

Streuobstwiese mit 18 Obstbäumen

<https://fruitpark.easy4u.at>



Kooperationspartner



Was kann man lernen?

- Ihre Ausgangssituation
- Wie sieht ein Unternehmer Ihre Gemeinde und Ihr Anliegen?
- Wie tickt ein Unternehmer
- Meine Empfehlungen



Ausgangssituation

Um den bestmöglichen Erfolg zu erreichen,
gehen Sie aus vom ...

- Worst Case Szenario / Murpys law
(alles was schief gehen kann wird passieren)
- schwierigsten und unkooperativsten
Unternehmer



Ausgangssituation

Sie möchten etwas von einem Unternehmer.

Wie können Sie ihn motivieren?




Die kurze Antwort: **GAR NICHT!**
Warum? **Falscher Ansatz!**
Motivation kommt von innen!
Von außen können Sie nur demotivieren!



Die gute Nachricht:
Von außen können Sie mit den
RICHTIGEN Argumenten überzeugen!
Das bedeutet **ARBEIT!**



Ausgangssituation

- 1) Sie haben **Anliegen**
- 2) Daraus folgt eine **Aufforderung**
- 3) Der Unternehmer ‚hört‘ **Forderung**
- 4) Sie werden als **Forderer** gesehen! 



Ausgangssituation



Förderer

Partner

Anbieter

Forderer



Ausgangssituation

- Ihr Anliegen ist **ökologisch** und/oder **politisch** motiviert.
- Ein Unternehmer ist aber vorrangig **ökonomisch** motiviert!
- **Überzeugen** können Sie nur, wenn die **Ökonomie** stimmt! (richtige Argumente!)



Wie sieht der Unternehmer ...

die Gemeinde?

- Bürokratie
- Politik

Ihr Anliegen?

- Alibiaktion
- Wichtigtuerei
- politisches
Schulterklopfen

(Worst Case Szenario)



Wie ‚tickt‘ ein Unternehmer?

Ein Unternehmer handelt gewinnorientiert.

Daher wird er immer zumindest folgende Dinge bedenken ...

PRO

Nutzen / Vorteil

Gewinn

Chancen

CONTRA

Aufwand / Kosten / Nachteile

Verlust

Risiken

Es geht nicht nur um Cash, sondern auch um Image!



Wie ‚tickt‘ ein Unternehmer?

Der Unternehmer:

Geschäft

Geschäftspartner

geben / nehmen

WIN

Die Gemeinde:

ökologisches Projekt

Politik / Bürokratie

geben / nehmen

WIN



Erfolg < 100%



Empfehlung

- Sie wollen eine Idee, ein Anliegen, ein Projekt vermarkten?
- Ihre Zielgruppe sind Unternehmer?
- Sie brauchen eine Marketingstrategie!!!



Marketingstrategie

- Gibt es einen **Bedarf?** (must have)
- Wecken Sie ein **Bedürfnis!** (nice to have)
- Präsentieren Sie Sich und Ihr Anliegen attraktiv und so, dass es in die Gedankenwelt des Unternehmers passt!
- Zeigen Sie **SEINE** Vorteile und Nutzen auf!
- Helfen Sie **SEINEN** Aufwand und Kosten gering zu halten. (Service Design)



Ihre Kommunikation

- Seien Sie offen, ehrlich und fair!
- Verdienen Sie Sich das Vertrauen!
- Zeigen Sie Ihre Wertschätzung!
- Zeigen Sie den Stellenwert des Projektes!
- Kommunizieren Sie Rahmenbedingungen klar und verständlich.
- Definieren Sie einen zuverlässigen und sympatischen Ansprechpartner.
- **WICHTIG:** Sie brauchen eine klare Aufforderung zum Handeln! (call to action)



Interne Organisation

- Finden Sie jemanden, der/dem das Projekt am Herzen liegt und die fachliche Kompetenz mitbringt.
- Übertragen Sie dieser Person die Verantwortung. (ProjektleiterIn)
- **WICHTIG:** Geben Sie dieser Person den nötigen Spielraum um selbst handeln und entscheiden zu können!!!



Best Practice Beispiel ;-)

Gerne unterstützen wir Sie mit unserer Expertise um Ihr Vorhaben optimal zu vermarkten.

Kontaktieren Sie mich!

Ing. Hans-Jörg Wahmkow
+43 699 10 69 25 32
info@eas4u.at

