

Unternehmerforum bei der CONTAG AG Marketing- und Vertriebsaktivitäten im Fokus



Das 46. Unternehmerforum mit dem Actioncoach Thomas Kukwa (www.coachkukwa.de) fand auf dem Firmengelände der CONTAG AG statt. Doch bevor die Teilnehmer alles über Kundenmarketing erfuhren, hatten sie die Gelegenheit, das Firmengelände kennen zu lernen. Erst vor kurzem ist der Erholungspark der CONTAG AG Berlin als schönstes Firmengelände prämiert und von Regine Günther, Senatorin für Umwelt, Verkehr und Klimaschutz, als Sieger des Wettbewerbs ausgezeichnet worden.

Das Firmengelände der CONTAG AG ist ein großartiger Erholungspark, welcher von den Mitarbeiter*innen vielfältig für Besprechungen, Pausen und Freizeit genutzt wird. Er bietet ihnen einen Ausgleich zur reaktionsschnellen Express-Herstellung von High-Tech-Leiterplatten für die Entwicklungsabteilungen der Elektronikindustrie und Forschungseinrichtungen. Es gibt Rasenflächen, interessante Baumpflanzungen, Kunstobjekte, einen Pergola-Freisitz, bunte Blumenbeete, naturbelassene Wiesen sowie Erholungsbänke. Die Sonnenterrasse und der Pergola-Freisitz mit den roten Sonnenschirmen und den Teakholz-Möbeln sind beliebte Plätze für die Mittagspausen und auch Besucher sind begeistert von dieser besonderen Meeting-Location. Für Grill-Events, Gartenpartys und Betriebsfeste bietet der CONTAG-Erholungspark die perfekte Kulisse. Zur aktiven Erholung dienen eine Tischtennisplatte und ein Beach-Volleyballfeld. Die wöchentlich stattfindende Bürogymnastik genießen die Beschäftigten bei schönem Wetter auch draußen an der frischen Luft.

Das Unternehmerforum, das in dieser wundervollen Umgebung stattfand, hatte den Titel „Treue ist kein Zufall“ und dabei drehte sich alles um erfolgreiche Marketing- und Vertriebsaktivitäten. Wer am Ende Kunden haben möchte, die echte Fans sind, muss sich besonders am Anfang schon einige Gedanken machen, meinte der Referent Thomas Kukwa und fragte: „Wer ist eigentlich der Idealkunde für das Unternehmen und meine Produkte oder Dienstleistungen. Wem bringt mein Unternehmen den größten Nutzen?“ Je klarer die Zielgruppe oder Zielgruppen definiert werden, desto genauer lassen sich Ansprachen formulieren, desto mehr kann das Unternehmen fokussieren, die richtige Sprache finden und den Nutzen nachvollziehbar darstellen. „Mit einem Franz-Josef kommuniziert man anders als mit einer Angelina. Eine Ansprache für beide gleichzeitig finden, die beide abholt, ist extrem schwierig. Je breiter die Zielgruppe, umso unspezifischer die Ansprache“ führte Kukwa aus.

Haben Menschen Interesse gezeigt, be-

ginnt der Beziehungsaufbau, denn auch ein Interessent, der jetzt nicht abschließt, kann doch immer noch die Leistung des Unternehmens brauchen. Es lohnt sich dranzubleiben. „Mit dem ersten Kauf haben Sie gewonnen! Wirklich? Haben Sie die Erwartungen, die Sie aufgebaut haben, auch wirklich erfüllt? Wenn nicht, gibt es keine weitere Beziehung. Wenn ja, auch hier gilt es Kontakt zu halten. Bauen Sie neben der Interessentendatei eine Kundendatei auf. Kommt es zum zweiten Kauf, wird aus dem Käufer ein Kunde, der nur bleibt, wenn Sie seine Erwartungen immer wieder erfüllen und er zufrieden ist, jedes Mal“ formulierte der Vertriebsexperte weiterhin.

Während der Intensivierung der Beziehung soll dem Kunden das Gefühl vermittelt werden, etwas ganz Besonderes zu sein. „Er wird zum Fan Ihres Unternehmens. Fans gewinnt man ausschließlich dadurch, dass man immer wieder eine Extrameile für seine Kunden geht und sie nicht nur zufrieden macht, sondern sie begeistert“ schließt Thomas Kukwa seine Ausführungen.

Lutz Kallmeter

**Lebensfreude,
frisch vomFASS**

Sehen
PROBIEREN
GENIEßSEN

Übrigens!
Naschen ist bei
uns vor dem
Kauf nicht nur
erlaubt, sondern
erwünscht!

Genießen Sie das Leben –
mit feinen Essigen, Ölen, Weinen
und Spirituosen direkt vomFASS.

vomFASS Berlin-Spandau · Inh. Holger Wolinski
Breitestraße 47 · 13597 Berlin
Telefon 030 33002300
www.vom-fass-spandau.de