

50 Unternehmer in der Dialog-Werkstatt

Nach dem Start im Frühjahr wurde am 8. Juni 2010 die Veranstaltungsreihe Dialog-Werkstatt der Dienstleistungsoffensive in Seeburg durch die Wirtschaftsförderung Region Göttingen GmbH (WRG) fortgesetzt.

Diesmal erhielten die Teilnehmer Anregungen zum Erkennen und Ausschöpfen von Neukundenpotenzialen. Daher formulierte Detlev Barth, Geschäftsführer der WRG, das Ziel der Veranstaltung wie folgt:

"In enger Kooperation mit dem niedersächsischen Wirtschaftsministerium wollen wir kleinen Unternehmen hier in der Region Anstöße für Erfolg und Wachstum geben. Grundlage hierfür ist eine systematische und kontinuierliche Kundenansprache."



© WRG

Der Referent und Marketingfachmann Klaus Heinemann ging detailliert darauf ein, wie man Marktpotentiale erkennt. Dabei wies er auf die Wichtigkeit einer systematischen, langfristigen Planung hin sowie auf die Stärken kleiner Unternehmen, z.B. Kundennähe, Flexibilität und Intuition.

Entscheidend in diesem Zusammenhang sei, für das eigene Unternehmen eine passgenaue Strategie zu entwickeln, basierend auf einer eingehenden Analyse. Nur wenn man die eigenen bzw. potentiellen Kunden bestmöglich kennt, ist laut Heinemann eine erfolgreiche Bearbeitung von Märkten und Zielgruppen möglich.

Von eigenen Erfahrungen berichteten im Anschluss Katrin Schlick vom Biolieferservice Lotta Karotta aus Rittmarshausen und Bernd Nolte von BENO bikes aus Gieboldehausen.

Die Erkenntnisse aus den Vorträgen und Praxisbeispielen wurden in Diskussionsrunden mit Referenten und Teilnehmern an den Themeninseln vertieft.