

Stabilere Auftragslage



René Stareczek
Römerstr. 18
71116 Rohrau
T (07034) 93 29 29
F (07034) 93 28 78
M (0172) 7100 738

post@effizienzcoach.info
www.effizienzcoach.info

www.Effizienzcoach.info

Wenn sich Unternehmer übers Geschäft unterhalten, ist das häufigste Thema die Auftragslage: „*Das Geschäft läuft gut!*“ heißt so viel wie „*Wir haben eine so gute Auftragslage, dass wir für einige Zeit ausgebucht sind.*“

Offensichtlich ist die Auftragslage die erste und grundlegendste Sorge von Unternehmern – verständlicherweise! Denn viele Probleme mit Mitarbeitern beginnen da, wo es zu wenig Arbeit gibt und die Leute sich Sorgen um ihren Arbeitsplatz machen.

Und natürlich hängt die persönliche Existenz des Unternehmers am allermeisten davon ab, ob es genügend lohnende Aufträge gibt.

Aber die Kunden werden immer schwieriger. Wo früher zwei oder drei gute Geschäftsverbindungen mit unkomplizierter Auftragsvergabe bereits für die grundlegende Auslastung der Firma sorgten, sind heute oftmals Typen von Entscheidern an der Vergabe beteiligt, die mit ganz anderen Methoden herangehen – und oftmals scheitert man am Preis, denn die billigere Konkurrenz taucht seit Jahren aus allen möglichen Regionen und Ländern bei uns auf und macht sich mit Preisen breit, die hier zu Lande kaum umsetzbar sind.

Die Folge? Mal läuft es gut und man erwirtschaftet einen Überschuss. Aber dann kommen wieder Phasen, die diesen Überschuss schnell auffressen. Das magere Jahresergebnis befriedigt wenig für die viele Zeit, die man als Unternehmer einsetzt.

Was tun? Eine eigene Internetseite, die Anmeldung bei ein oder zwei Auftragsportalen und hin und wieder eine Anzeige in der Zeitung oder Bandenwerbung im lokalen Sportverein sind zwar gut und richtig, aber unter den heutigen Marktverhältnissen bei weitem nicht mehr ausreichend.

Die Antwort liegt darin, den gesamten Prozess der Auftragsbeschaffung von der Werbung über die Anfragenannahme und Erstellung von Angeboten bis zum Verkauf und dem Auftragsabschluss auf modernere Füße zu stellen!

Wie kommt man an lukrative Auftraggeber und Aufträge? Wie setzt man sich gegen die Billigkonkurrenz durch? Wie steigert man die eigene Marge?

Das ganz spezielle Coaching *Stabilere Auftragslage* ist darauf ausgelegt, in kürzester Zeit die wichtigsten Stellschrauben zu drehen und so für eine stabilere Auftragslage zu sorgen.