# Maßnahmenplanung

Nachfolgend sind die taktischen Aufgaben beschrieben, die die geplante Geschäftsentwicklung sicherstellen sollen. Die Liste ist in regelmäßigen Abständen zu aktualisieren, ergänzen und zu überarbeiten.

## Interessentengewinnung

|  |  |
| --- | --- |
| Maßnahme | Umsetzung |
| Kaltakquiseprozesse implementieren | Feb |
| Mindestens 1000 Kontakte in XING aufbauen, nebenbei mit geringst möglichen Arbeitseinsatz ggf. Hilfskraft einsetzen. Abgleich der Kontakte mit Facebook (XING-Tool für Outlook benutzen) und im Facebook ebenfalls möglichst viele Kontakte knüpfen | Mär |
| Aufbau und Pflege des Netzwerks Zuträger/Partner mit anschließender jährlicher Bewertung | Apri |
| Monatlich eine PR-Mitteilung formulieren 2-3 Absätze und gem. Strategie in Kapitel 7 veröffentlichen. | Mai |
| Website updaten mit Positionierungsaussage, Firmenprofil, Leistungsversprechen, Immobilienangebot, Referenzaussagen (Kosten gering halten) | Jun |
| Verbesserung Präsenz Ladenlokal | Jul |
| Externe Hilfskraft für PR-Maßnahmen einarbeiten und PR-Routineprozess für mindestens sechs Monate testen | Aug |
| Einführung einer Firmen-Mitarbeitersprechstunde | Sep |
| Planung der Umsetzung der Ergebnisse der Marktanalyse in die Interessentengewinnung/Unternehmenskommunikation | Okt |

Tabelle 9.1: Maßnahmen Interessentengewinnung.

## Kundengewinnung

|  |  |
| --- | --- |
| Maßnahme | Umsetzung |
| Implementierung des Einkaufsprozesses, Abschluss der Dokumentation | Mär |
| Erstellung einer kundenbezogenen Einkaufspräsentation | Apri |
| Erstellung einer kundenbezogenen Einkaufsbroschüre | Mai |
| Erstellung einer kundenbezogenen Verkaufspräsentation | Jun |
| Implementierung des Verkaufsprozesses, Abschluss der Dokumentation | Okt |

Tabelle 9.2: Maßnahmen Kundengewinnung.

## Leistungserbringung

|  |  |
| --- | --- |
| Maßnahme | Umsetzung |
| Definition: Alle Maßnahmen, die die Qualität der eigenen Leistungen beim Kunden verbessern, hierzu gehören auch Dinge, die zu einer schnelleren und professionelleren Abwicklung von Leistungen zielen. | |
| Leistungskatalog für Kunden/Interessenten prüfen und verbessern | KW43 |

Tabelle 9.3: Maßnahmen Leistungserbringung.

## Management

|  |  |
| --- | --- |
| Maßnahme | Umsetzung |
| Erstellung und Dokumentation einer Risikostrategie für die Geschäftsführer und das Unternehmen allgemein. Struktur: Risikobeschreibung (Was?), Risikoeintritt (Wann passiert es?), Eintrittswahrscheinlichkeit (1 niedrig, 10 hoch), Auswirkung (1 niedrig, 10 hoch), Signal (Wann wird der Eintritt bemerkt (1 früh, 10 spät) und Risikokennzahl (E\*A\*S), Vermeidungsstrategie und Risikostrategie |  |
| Festlegung aller Routineprozesse im Unternehmen und deren Dokumentation |  |
| Erstellung der Leistungsbewertung für die im Business-Plan definierten KPIs (messbare und nicht messbare) |  |
| Überarbeitung Business Planung und Maßnahmenplanung |  |
| Durchführung eines Business-Scans |  |
| Entwicklung einer Unternehmensvision und einer Business Planung inklusive Maßnahmenplanung und Kennzahlensystem |  |

Tabelle 9.4: Maßnahmen Management.

## Führung

|  |  |
| --- | --- |
| Maßnahme | Umsetzung |
| Rekrutierung eines freien Mitarbeiters, der für geringe Kosten Kontakte in XING aufbaut und gleichzeitig die Routine-PR-Aufgaben übernimmt |  |
| Rekrutierung eines/zwei festen Mitarbeiters (Halbtags) für die Rollen „Assistenz Vertrieb“ und „Assistenz Nachbearbeitung“ und „Assistenz Kaltakquise“. Vorher exakte Klärung der Rollenzuordnung |  |
| Dokumentation von Unternehmenswerten und kontinuierliche Information der Mitarbeiter über wesentliche geschäftliche Pläne und Entwicklungen. |  |

Tabelle 9.5: Maßnahmen Führung.

## Marketing

|  |  |
| --- | --- |
| Maßnahme | Umsetzung |
| Definition: Marketing verstehen wir als systematische Marktbeobachtung (Demographie) und Definition einer umfassenden Marketing- und Kommunikationsstrategie. D.h. Ziel des Marketings ist es die richtigen Grundlagen fest zu legen, damit später bei der Interessentengewinnung möglichst viele gute Interessenten von sich aus auf das Unternehmen zu kommen (z.B. durch Werbung, Tippgebersysteme, Websites, Broschüren, etc.) | |
| Marketing gemäß Businessplanung systematisieren, inklusive Budgetplanung und Erfolgskontrolle |  |
| Positionierungsaussagen, USP, etc. den Mitarbeitern bekannt geben, sowie nach Außen kommunizieren |  |

Tabelle 9.6: Maßnahmen Marketing.

## Finanzen

|  |  |
| --- | --- |
| Maßnahme | Umsetzung |
| Investitionsplanung 2011 bis 2016 |  |
| Erstellung einer Investitions- und Aktivitätenplanung für den Standort Olpe |  |

Tabelle 9.7: Maßnahmen Finanzen.

## Support

|  |  |
| --- | --- |
| Maßnahme | Umsetzung |
| Ermittlung der FlowFact Potentiale und deren Umsetzung (Übertragung IS24/HTML-Offerte/Geburtstage) |  |
| IT-Konzept Olpe erstellen |  |
| FlowFact-Anpassung auf Platin zur optimalen Unterstützung der Geschäftsprozesse prüfen |  |

Tabelle 9.8: Maßnahmen Support.

## Regelmäßige Aufgaben Geschäftsleitung

|  |  |
| --- | --- |
| Maßnahme | Umsetzung |
| Wöchentliche/Monatliche Teambesprechung | Sofort |
| Abwechselnd Freitags hat einer der beiden Geschäftsführer vereinbarungsgemäß einen freien Tag, während der jeweils andere ihn vollständig vertritt | Sofort |
| Monatsgespräch Maßnahmenplanung | Sofort |
| Monatsgespräch Auftragsbestand mit wechselseitigen Rollen der GF´s durchführen | Sofort |

Tabelle 9.9: Regelmäßige Aufgaben Geschäftsleitung