**​**Liebe meine Kollegen und lieber Herr Sencan,

Ich begrüße Sie zu meiner heutigen Präsentation, in der ich Ihnen mein Unternehmen Urban Gardening Supplies vorstellen möchte.

Bei der Unternehmensgründung hatte ich die Vision, das Leben in Städten grüner zu gestalten und eine Plattform für Nachhaltigkeit, Kreativität und Naturverbundenheit zu schaffen.

Meine Liebe zur Natur/Naturverbundenheit hat mich inspiriert, Stadtbewohnern ein nachhaltiges Konzept,anzubieten, mit dem sie die Natur in ihren Alltag integrieren können .

Nachdem ich Ihnen die Inspiration, die hinter der Gründung von Urban Gardening Supplies steckt, nähergebracht habe, möchte ich nun zu unserem Geschäftsmodell übergehen.

Unser Geschäftsmodell richtet sich an Privatkunden (B2C), die ihren Lebensstil nachhaltig gestalten möchten. Da Urban Gardening sich bei dieser Personengruppe zunehmender Beliebtheit erfreut, bietet es ein großes Potenzial. Es eignet sich besonders für den direkten Kontakt mit Kunden über soziale Medien und Influencer-Kampagnen .

Ich möchte nun mit unseren Produkten und Vetriebskanälen fortfahren.

Zunächst werfen wir einen Blick auf die Produkte

* + Wir bieten innovative Lösungen wie vertikale Garten-Systeme, Smart Indoor Gardening Kits, nachhaltige Pflanzgefäße und sogar mobile Gewächshäuser an.
  + Unsere Produkte sind nicht nur platzsparend und funktional, sondern auch ästhetisch ansprechend und nachhaltig.

Jetzt komme ich auf die Vertriebskanäle zu sprechen:

* + Der Onlineshop bietet, alles von Schritt-für-Schritt-Anleitungen bis zu Abo-Modellen für Nachfüllmaterialien wie Dünger oder Samen
  + Die Concept Stores in Großstädten dienen als Showrooms und machen die Produkte erlebbar.
  + Zusätzlich/Außerdem ist die Zusammenarbeit mit Gastronomiebetrieben, Büros und öffentlichen Einrichtungen geplant.

Als Nächstes gehe ich auf unsere Zielgruppen ein und zeige die Segmentierung nach Interessen und Werten auf.

Unsere Marketinginhalte und Produktangebote orientieren sich an den spezifischen Bedürfnissen der Zielgruppen.

* Für Stadtbewohner bieten sich platzsparende, modulare Lösungen an, die auf Balkonen oder in kleinen Räumen einfach integrierbar sind.
* Für nachhaltigkeitsbewusste Konsumenten liegt der Fokus auf Produkten, die aus umweltfreundlichen Materialien bestehen und zum Eigenanbau von Lebensmitteln geeignet sind.
* Für Restaurants und Cafés haben wir maßgeschneiderte Lösungen im Angebot, um frische Kräuter und Gemüse vor Ort anzubauen.
* Für Büros und öffentliche Einrichtungen gibt es Angebote zur Förderung des Wohlbefindens durch mehr Grünflächen am Arbeitsplatz oder in urbanen Umfeldern.
* Als Kernzielgruppe sprechen wir junge Erwachsene und Berufstätige (25-45 Jahre), ergänzt durch Senioren (55+) an, die Gartenarbeit als Hobby pflegen.
* Diese Guppen verfügen über ein mittleres bis höheres Einkommensniveau, da Urban Gardening-Produkte häufig eine Anfangsinvestition erfordern.
* Dieses Konzept wird besonders von Zielgruppen mit einem höheren Bildungsniveau,die sich für DIY(Do It Yourself) Projekte interessieren, gut angenommen.

Sebstverständlich legen wir an erster Stelle großen Wert auf die Kundenzufriedenheit und die Kundenorientierung .Diese Werte sind fest in unserer Unternehmenskultur verankert. Um sicherzustellen, dass wir den Bedürfnissen unserer Kunden jederzeit gerecht werden, nutzen wir ein modernes CRM-System (Customer Relationship Management), das von den Abteilungen Marketing, Vertrieb und Support gemeinsam betreut wird.

Das CRM-System ermöglicht uns, Kundenfeedbacks zentral zu erfassen und auszuwerten. Dies erlaubt uns, unsere Produkte und Dienstleistungen gezielt weiterzuentwickeln und personalisierte Lösungen anzubieten. Unsere Marketingabteilung nutzt das System, um gezielte Kampagnen zu planen, während die Vertriebsabteilung individuelle Angebote erstellt und die Abteilung Support schnelle und effektive Hilfe gewährleistet.

Durch diese enge Zusammenarbeit der Abteilungen und die konsequente Nutzung unseres CRM-Systems schaffen wir positive Kundenerlebnisse und fördern langfristige, vertrauensvolle Beziehungen.

Nun bin ich am Ende meiner Präsentation. ich möchte mich herzlich für Ihre Aufmerksamkeit und Ihr Interesse an Urban Gardening Supplies bedanken.

Wir laden Sie herzlich ein, ein Teil dieser Bewegung zu werden, und freuen uns auf eine erfolgreiche Zusammenarbeit, um innovative, umweltfreundliche Lösungen zu verwirklichen. Sollten Sie Fragen haben oder weitere Informationen benötigen, stehen wir Ihnen jederzeit gerne zur Verfügung.

Vielen Dank!

Ich freue mich sehr, euch alle kennengelernt zu haben. Vielen Dank für eure Zusammenarbeit bei den Gruppenarbeiten. Ralf, dir danke ich nochmal für deine positive Rückmeldung, und Alois, dir danke ich nochmals für deine Hilfsbereitschaft. Aber wir werden noch im nächsten Kurs zusammen sein. Natürlich danke ich auch dir, Mehmet, für die Unterricht, und für deine praktischen Tipps. Ich habe viel gelernt. Ich wünsche euch allen viel Erfolg im Berufsleben und hoffe, dass ihr tolle Möglichkeiten findet.

Ich überlege zu viel, einen grammatikalisch korrekten Satz zu bilden.

Wenn ich besonders aufgeregt bin, habe ich Schwierigkeiten, spontan zu sprechen.al

Übrigens verspottet meine Tochter meine Aussprache. Ich versuche es, immer meine Sprachkenntnisse und noch meine Aussprache zu verbessern.