

Unternehmens Strategie/Taktik

Kurzfristig (als 1. Schritt um Fuß zu fassen)

- Initialer Fokus auf nationale Kunden (deutschlandweit)
 - o Fuß fassen auf dem deutschen Markt, um an Größe und Erfahrung zu gewinnen
- Pilotprojekt bei einem Großkunden, um das als Aushängeschild für die weitere Kundenwerbung zu nutzen
 - o Also erstes Projekt ohne vorheriges Werben
 - o Dadurch können die internen Abläufe geprüft werden
 - o Fokus auf einen Kunden/ein Projekt
 - o Werbung könnte mehrere Kunden anlocken, die evtl. nicht alle bedient werden könnten (je nach Personal, Startbudget)

Langfristig (als 2. Schritt)

- Erfolg bei nationalen & internationalen Kunden
 - o Vorbereitende Maßnahmen rechtzeitig treffen (Sprachkurse, etc.)
 - o Messeauftritte für Kontakt zu internationale Kunden
 - o Rechtssysteme/Datenschutzgesetze von anderen Ländern
- Sowohl kleinere als auch größere Unternehmen als Kunden anwerben
 - o Bei Großkunden evtl. ein „Step-by-Step-Modell“ anbieten (z.B. Abteilungsweise)
- Mitarbeiterzugehörigkeit sichern
 - o Branchenspezifisches Know-How aufbauen und sichern
 - o Teambildende Maßnahmen
 - o Ausbildungsplätze für den eigenen Bedarf einrichten

Sonstiges

- Hilfe zur Selbsthilfe als Unternehmensziel (muss diskutiert werden)
 - o Personal vom Kunden wird auf die eingesetzten Systeme geschult (initial und evtl. auch fortlaufend)
 - o Dadurch sparen wir uns einen großen Supportaufwand