

Definition12

Marketing

The graphic features a vertical stack of five overlapping circles on the left side, each containing a service name: 'ENGINEERING' (largest), 'SOFTWARE', 'AUDIO VISION', 'LABOR', and 'WERK' (smallest). The background is a solid dark red. In the top right corner, there is a tilted white square with the text 'DEFINITION 12' in red. To the right of the circles, there is a block of white text. At the top of this text block is a small white circle containing two vertical bars, resembling a pause symbol. The text describes the company's specialization in software development, 3D modeling, and audio-visual production, highlighting their innovation and commitment to customer growth.

DEFINITION 12

ENGINEERING

SOFTWARE

AUDIO VISION

LABOR

WERK

Wir sind die DEFINITION 12

wir sind spezialisiert auf die entwicklung von software, den umgang mit 3d modellierung und der produktion von audio-visuellen inhalten. eine einzigartige kombination welche durch ein aussergewöhnliches team möglich wird.

innovation und **erfindung** sind schlüsselthemen über welche wir uns und die beziehung zu unserer kundschaft definieren. seit dem jahr 2000 entwickeln wir einzigartige, selbst revolutionäre produkte, welche unsere kundschaft in ihrem wachstum und ihrer täglichen arbeit unterstützen.

wir **verbessern**, **erneuern** und **erfinden** inhalte in bereichen, welche von mitbewerbern oft als unlösbar angesehen werden. die resultate sind erstaunlich. immer und immer wieder...

falls wir ihr interesse wecken konnten, **kontaktieren sie uns bitte** über unser kontaktformular. wir lassen ihnen gerne weitere informationen zukommen.

Inhaltsverzeichnis

Management Summary	3
Mein Vorgehen	3
Ausgangslage Betrieb	4
Definition Zielgruppe	5
Smedrix wird International gekauft. Letztens hatten wir einen Download in Mali. Es kommt auf das Interesse und auf die Kaufbereitschaft an von dem Kunden ob nun die App gekauft wird oder nicht. Die meisten Downloads aber sind in der Schweiz.	5
Die BZ (Brustzentrum) Anwendung ist noch in der Entwicklung. Diese Applikation ist speziell für das Bethesda Spital. Also ist noch eine Zielgruppe: Spitäler.	5
Beschreibung Bindeglied	6
Direktmarketing	6
Webseite	6
Bestehende Connections	6
Wartung	6
Messen	6
Detail Bindeglied	7
'Support'	7
Reflektion	8
Quellen	8

Management Summary

In diesem Dokument wird das Marketing Prinzip meines Betriebs (Definition 12) vorgestellt. Ich beschreibe wie ich vorgehe (Zeitlicher Aufwand dieses Dokument fertigzustellen), die Ausgangslage meines Betriebs beziehungsweise ich stelle den Betrieb vor also wir denn überhaupt machen. Die Zielgruppen werden auch beschrieben also wen wollen wir denn überhaupt erreichen mit unserer Arbeit. Es werden auch Bindeglieder behandelt und eines davon wird sehr ausführlich beschrieben nämlich wie unsere Telefonzentrale funktioniert.

Am Schluss wird noch eine Reflektion vollzogen in dem ich beschreibe wie ich dieses Projekt meistern konnte.

Keine Sorge die Quellenangabe ist auch dabei, auch wenn diese sehr schmal ist was aber nun mal so ist.

Mein Vorgehen

10.04.2018	Ausgangslage Betrieb
17.04.2018	Definition Zielgruppe
24.04.2018	Beschreibung Bindeglied
01.05.2018	Detail Bindeglied
08.05.2018	Reflektion / Quellen / Management Summary / Kontrolle + Abgabe

Ich kenne meinen Betrieb sehr lange und sehr gut. Heisst, ich hab viel mitgekriegt was in der Vergangenheit passiert ist bevor ich die Lehre anfang, und kriege jetzt noch mehr mit wie sich die Firma entwickelt. Ich kann deshalb vieles selber beantworten und was nicht klar ist, frage ich meinen Lehrmeister.

Ausgangslage Betrieb

Mein Betrieb ist die Definition12 GmbH aus Reinach. Sesshaft seit frühling 2015 in Reinach 4153 im Christoph Merian Ring 11. Früher in Arlesheim. Meine Firma wurde 2003 gegründet. Die Mitarbeiter Zahl schwankt zwischen zwei und sechs. Dies ist so weil wir drei praktikanten aus der Uni angestellt haben welche ein paar Monate bei uns arbeiten und sich dann anschließend zurückziehen um sich wieder auf das Studium zu konzentrieren. Ab August 2018 haben wir aber einen zusätzlichen vollzeit Lehrling (mein Unterstift).

I Marketingbereich haben wir einen externen welcher aber nicht wirklich bei uns angestellt ist, es herrscht eine einfache zusammenarbeit. Dieser hat Kontakte geknüpft wie z.B IVR (Interverband für Rettungswesen). Diese gehört außerdem zu einer unseren Zielgruppen aber dazu später mehr...

Durch diese Kontakte ergibt sich ein Projekt welches dann eine Zeit lang dauert. Diese Projekte sind einzigartig finde ich. Also von wegen Marktpräsenz, es gibt keine Firmen welche Arbeiten wie wir erledigen also ist die Definition12 Konkurrenzlos. Das heisst aber nicht das wir es leicht haben, es geht nun darum, kompetent zu handeln und ein qualitativ hochwertiges Produkt herzustellen.

Ich finde dass dieses Prinzip genial. Wenn man keine Konkurrenz hat, muss man nicht auf stressige Preisminderungen eingehen. Man diskutiert dies mit dem Auftraggeber ab und gibt dann das Resultat zurück.

Definition Zielgruppe

Die Zielgruppen unterscheiden sich stark. Einerseits haben wir grosse einzigartige Projekte welche sich ungewollt auf das Medizinische fokussiert hat. Und Andererseits ganz normale Leute oder eine Firma welche eine Webseite will und je nachdem noch eine Betreuung will.

Projekte im medizinischen Bereich haben wir aktuell zwei. Smedrix und BZ. Smedrix gibt es schon im Appstore und Google Play Store ist also schon ein fix fertiges Produkt. Diese Anwendung ist für:

Zielgruppe	Firma / Verbunde / Berufe
Fachkräfte des Rettungsdienst	IVR
Auszubildende für den Rettungsdienst	Sirmed
Lehrlinge im Medizinischen Bereich	FaGe

Smedrix wird International gekauft. Letztens hatten wir einen Download in Mali. Es kommt auf das Interesse und auf die Kaufbereitschaft an von dem Kunden ob nun die App gekauft wird oder nicht. Die meisten Downloads aber sind in der Schweiz.

Die BZ (Brustzentrum) Anwendung ist noch in der Entwicklung. Diese Applikation ist speziell für das Bethesda Spital. Also ist noch eine Zielgruppe: Spitäler.

Beschreibung Bindeglied

Direktmarketing

Unser externer Arbeiter nimmt Kontakt mit Firmen, Verbände, Spitäler etc.. auf. Mit diesen werden dann zusammenarbeiten oder generelle Aufträge generiert.

Webseite

Viele kommen mit uns in Kontakt durch unser Webformular auf unserer Webseite in dem Sie ihres Anliegen beschreiben. Anschliessend nehmen wir dieses entgegen und evaluieren daraus.

Bestehende Connections

Man hat sich schon früher darüber gedanken gemacht wie man an Kunden gelangt. Durch andere Jobs hat man schon Kontakte geknüpft welche dann in einem späteren Zeitpunkt eine wichtige Rolle spielen.

Wartung

Wenn eine Webseite für eine Firma erstellt wurde, sind diese zum Teil daran interessiert dass wir Ihre Webseite weiterhin Betreuen. Als Beispiel wäre der Web Shop SimCla welche wir nun schon mehrere Jahre weiterhin gestalten und erweitern je nach Wunsch.

Messen

An bestimmten Messen sind wir auch dabei und ermitteln dort unsere Kundschaft. Einerseits stellen wir dann unsere Anwendung offiziell vor und andererseits gehen wir als normaler passiver Zuhörer hin was auch seine Vorteile hat.

Detail Bindeglied

'Support'

Dabei wird unsere Telefon Zentrale verwendet. Meistens nehme ich (Cassiel Hilbe) das Telefon ab und kommuniziere mit den Kunden. Unser Telefon ist von 8:30 - 17:30 auf das Büro geschaltet sodass immer jemand abnehmen kann. Über diese Zeiten hinaus wird das Telefon auf die Zentrale vom Sekretariat vom Business Park in Reinach geschaltet. Wir haben in diesem Business Park unser Büro und unten gibt es ein Sekretariat wo ein Anrufbeantworter speziell für uns antwortet. Außerdem ist das Telefon mit dem von meinem Chef verbunden sodass dort Anrufe ebenfalls entgegen genommen werden können. Also Zusammengefasst:

Im Büro	Nach Feierabend wenn jemand abnimmt	Nach Feierabend wenn keiner abnimmt
Cassiel Hilbe	Beat Gersbach	Anrufbeantworter / Sekretärin von Business Park

Ich finde diese Methode perfekt durchdacht und sie funktioniert auch wunderbar. Einziges Problem dabei ist dass ich nunmal nicht alles weiss und dann manchmal mein Chef ans Telefon muss um mit den Kunden zu sprechen aber dies ist eine Kleinigkeit und auch nur ein kleiner persönlicher Wunsch um mehr Kundenkontakt zu haben da mir dies wirklich Spass macht.

Reflektion

Ich finde ich konnte alles auf den Punkt bringen. Ich weiss sehr viel über meinen Betrieb und seine Vergangenheit sodass es mir echt spass machte dieses Dokument zu schreiben. Es ist meiner Meinung nach viel einfacher und angenehmer einfach zu schreiben ohne nach jedem vierten Satz etwas nachschauen zu müssen da dies extrem viel Zeit in anspruch nimmt. Dies merke ich wenn ich eine Facharbeit über ein unbekanntes Thema verfassen muss wie zum Beispiel im Modul 254 in dem ich interne Prozesse von der SBB in ein Dokument verfassen muss.

Mein Vorgehen wie in Kapitel eins beschrieben konnte ich gut umsetzen sodass ich in keinen unnötigen Stress gekommen bin. Normalerweise bin ich eher der Typ der alles auf den letzten Drücker macht und ja ich weiss das und gebe es zu. Hier aber, habe ich mir mühe gegeben nach Plan vorzugehen und siehe da, es hat geklappt (sollte ich öfters durchziehen).

Kommen wir zur Selbstkritik.

Es gibt vor allem einen Punkt in dem ich schlecht bin und den haben Sie Herr Müller bestimmt selber gemerkt. Genau, die Orthografie... Ich habe mich bemüht diese auf ein Minimum zu reduzieren aber es wird bestimmt mehrere davon geben. Ich habe nun mal eine Rechtschreib schwäche und dies in jeder Sprache sei es Deutsch, Französisch oder Portugiesisch(meine Muttersprache). Lustigerweise ist dies in Englisch aber nicht so. Wird wohl daran liegen dass es nun mal eine sehr einfache Sprache ist.

Quellen

Beat Gersbach
Cassiel Hilbe