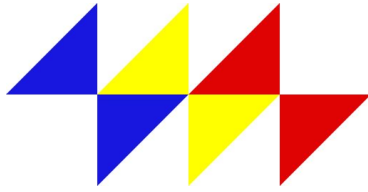


Semafor AG



Mein Marketing-Betrieb

Management Summary

In diesem Dokument hier beschreibe ich, wie das Marketing in meinem Betrieb (Semafor AG) genau abläuft, ich beziehe mich dabei vor allem auf das Persönliche zwischen den Arbeitern im Betrieb und den Kunden/potentiellen Kunden.

Bei den Zielgruppen gibt es verschiedene Externe und ein paar Interne Gruppen, welche für unseren Betrieb wichtig sind.

Bei den Bindegliedern fokussiere ich mich deshalb vor allem auf das geben von Kursen und schulungen, da dies eine der Persönlichsten Methoden für das Marketing ist, ohne dreist oder aufdringlich auf die Kunden zu wirken.

Da wir wenig Arbeiter im Betrieb sind, ist es bei uns daher sehr wichtig, dass alle von uns einen guten Eindruck über unseren Betrieb bei potenziellen Kunden hinterlassen.

Mein Vorgehen

Ich komme an die Informationen durch nachfragen bei anderen Mitarbeitern, Lesen auf unserer Website, anschauen was für Software wir alles haben und verkaufen, Kalendereinträge von den anderen Mitarbeitern im Betrieb und aus eigenen Erfahrungen, die ich im Betrieb durchs Arbeiten, Zuhören und Zuschauen gesammelt habe. Ich beziehe mich hier vor allem auf meine eigenen Erfahrungen, da unser Betrieb mit weniger als 10 Mitarbeitern sehr klein ist und ich dadurch viel über unsere internen und externen Abläufe mitbekommen kann.

Ausgangslage Betrieb

Mein Betrieb heisst Semafor AG und wir sind ein KleinBetrieb mit insgesamt weniger als 10 Mitarbeitern.

Wir entwickeln verschiedene Software für das Machen von Berechnungen, vor allem Feldberechnungen, für Ingenieurbetriebe und Maschinenhersteller.

Wir haben auch viele andere Software, mit der man zum Beispiel Daten erfasst und verarbeitet oder auch zum Beispiel das Zeugnis Verwaltungssystem der HF-ICT.

Wir haben in unserer Nische eine sehr gute Marktposition mit grösseren Firmen wie z.B. Siemens und Bombardier.

Unsere Software kann viele verschiedene Firmen erreichen, welche grosse berechnungen machen müssen.

Definition Zielgruppe

Unsere Zielgruppen beinhalten hauptsächlich Ingenieurfirmen von allen grössen. Andere Firmen, die nichts mit dem Ingenieurswesen zu tun haben zählen auch zu unseren Kunden.

Schulen, wie zum Beispiel die HF-

Wir sind International tätig, aber legen fokus auf Tätigkeiten in der Schweiz.

Interne Zielgruppen haben wir auch. Wir machen ab und zu auch mal Software um die Verwaltung bei uns zu vereinfachen. (z.B. Zeiterfassungs-System)

Beschreibung Bindeglied

- Website

Unsere Website, ist modern und enthält alle Informationen über den Betrieb, die man direkt Wissen müsste.

Auf Google ist die Seite, wenn man "semafor" googelt, auf der ersten Seite der Ergebnisse zu finden.

Die Website beschreibt einige unserer Projekte, Kunden, unser Leitbild und Kontaktinformationen wie zum Beispiel Telefonnummer, Anfahrt und E-Mail adresse.

- Name in Der Software

Unsere Software enthält unser Logo, den Firmennamen und einen Link zu unser Website.

Wenn jemand die Software verwender, sieht diese Person dann unser Logo und unseren Firmennamen.

Wenn die Person interessiert ist, klickt sie vielleicht auf den Link zu unserer Website oder Googlen uns, wo wir dann auf der ersten seite der ergebnisse gut erkennbar sind.

- Kontakt durch bisherige Kunden

Bisherige Kunden, die unsere Software nutzen oder einen unserer Dienste bezogen haben, werden an uns Denken, wenn jemand den sie kennen ähnliche bedürfnisse hat, wie sie selber.

Andere Potenziellen Kunden können auch unsere momentanen Kunden bei der Verwendung unserer Software sehen und diese dann nachfragen was für Software sie verwenden, worauf der Kunde dann uns erwähnt und weiterempfiehlt.

- Kontakte

Persönliche Kontakte zu Verwandten und Bekannten, erweisen sich auch als nützlich. Wenn jemand den man kennt, etwas machen möchte, wo unsere Software helfen kann, kann man diese Person darauf hinweisen.

- Email

Interessierte können uns eine Email schicken um Fragen zu stellen und unsere Kunden können uns fragen zur Software schicken um Support zu erhalten.

Einige von uns sind in ein paar MailingListen mit unserer Geschäfts-E Mail. Andere Leute sehen dann unsere domain in der Adresse und wollen danach neugierig auf unserer Website nachschauen.

Detail Bindeglied

- Kurse

Mein Lehrmeister macht immer wieder mal Kurse für Leute. Diese Kurse sind über z.B. Python, LaTeX und unsere Software. Die Besucher dieser Kurse sind direkt zahlende Kunden und werden auch wieder auf uns zurückkommen für weitere Schulungen in unserer Software.

Jeden zweiten Monat oder so gibt er einen Kurs.

Ich finde das ist eine Gute Massnahme um Kunden zu gewinnen und beziehungen zu pflegen. Durch das Geben eines Kurses, gewinnen die Kunden Vertrauen, Lernen besser mit unserer Software umzugehen, Verdienen wir direkt Geld und werden weiterempfohlen. Weil die Kunden unsere Software dann besser verstehen, können sie tollere Sachen damit machen, was andere dann auch sehen und dann zu uns kommen.

Die Schwäche diese Bindeglieds ist, dass es jeweils einige Stunden Zuwendung und die Kompetenz im Kurs auch gut zu unterrichten braucht.

Reflexion

Ich beurteile meine Arbeit an diesem Dokument als relativ gut, es beschreibt den Ablauf in meinem Betrieb im Thema Marketing relativ gut und gibt auch eine Idee, was wir machen, was dieses Dokument selber auch zum Marketinginstrument macht.

Ich habe damit auch besser gelernt, wie ich Sachen herausfinden kann über meinen Betrieb (Kalender anderer, und so weiter) und diese Informationen für mich nutzen kann.

Bei dieser Arbeit habe ich vor allem die Methodenkompetenz weiterentwickelt und auch im Anteil der Selbstkompetenz neue Erfahrungen gemacht.

Die Erfahrungen im Anteil Selbstkompetenz beinhalten vor allem mich zu Informieren und Informationen die ich habe Interpretieren zu können (zum Beispiel anhand der Kalender der anderen).

Ich hatte Schwierigkeiten dabei genug Text für alle fünf Seiten zu finden, habe diese aber mit mehr Informationen und etwas Kreativität in der Satzstellung überwinden können.

Quellenverzeichnis - Anhang - Erklärung über die eigenständige Erstellung der Arbeit

Ich habe diese Information aus eigener Berufserfahrung und von unserer Website: <https://semafor.ch/> geholt.

Die ganze Arbeit habe ich selber geschrieben.