

Wenpas Informatik



BWL Marketing Dokumentation

GIBM (Pratteln)

Niluckshan Mahalingam

08.05.2018

Wenpas Informatik	1
Management Summary	3
Mein Vorgehen	3
Ausgangslage Betrieb	4
Definition Zielgruppe	4
PC Support	4
Webdesign / Webentwicklung	5
Bindeglied	5
Mund zu Mund Propaganda	5
Dorfzeitung	5
Flyer	5
Social Media	5
Verkauf	5
Bindeglied (Detail)	6
Bindeglied Partner	6
Vorteile	6
Nachteile	6
Reflexion	6
Was ist mir gut gelungen?	6
Schwierigkeiten	7
Was ist mir Aufgefallen?	7
Erklärung über die eigenständige Erstellung der Arbeit	7
Quellenverzeichnis	7

Management Summary

Wenpas Informatik ist eine Schweizer Mikrofirma im Bereich Webdesign und PC Support. Momentan Arbeiten 3 Praktikanten und 1 Lehrling, die jeden Tag Motiviert ihre Arbeit möglich genau zu erledigen.

In dieser Dokumentation werde ich unseren Betrieb und dadurch auch unser Marketingstrategie und unsere Zielgruppen genauer darstellen.

Der Ansprechpartner ist Pascal Wenger, der Gründer von Wenpas Informatik.

Die Ausgangslagen zeigt unsere interne Struktur. Wir bieten Platz für junge Leute die ein Praktikum oder einen Lehrstelle Suchen. Dabei wird geschaut, dass zwischen uns ein gutes Klima herrscht.

Als ein Mikrofirma ist es wichtig das wir unsere Kunden behalten und sie zufrieden stellen. Deswegen versuchen wir die Kunden direkt anzusprechen. Wir übermitteln, dass uns die Kunden wichtig sind und wir Sie ernst nehmen. Sei es jüngere oder ältere Menschen wir haben für beide die geeigneten Bindeglieder um jegliche Altersgruppe erreichen zu können. Die Kunden unterscheiden sich zwischen Privatkunden und KMUs. Wir decken vorwiegend die Kantone Baselland und Baselstadt ab.

Bei uns können Sie während der Entwicklung Wünsche äussern, die wir möglich schnell umsetzen, damit der Kunde auch zufrieden ist.

Mein Vorgehen

Am Anfang brauche ich Informationen. Deswegen werde ich mit mein Chef über unser Marketing, unsere Zielgruppe, unsere Bindeglieder und über unsere Partner sprechen. Da ich in einer Mikrofirma arbeite, kann ich zu jeder Zeit schnell ein Termin vereinbaren. Nachdem ich die Informationen habe, werde ich die einzelnen Punkte abarbeiten. Dabei ist mir wichtig, dass ich das Management Summary erst am Schluss verfasse, weil ich erst am Ende ein Überblick vom gesamten Dokumentation haben werde.

Während der Dokumentation habe ich gemerkt, das ich doch Schwierigkeiten hatte mit dem Management Summary schreiben. Ich konnte nicht wirklich Fakten aufzählen, die den Leser des Dokuments fesseln. Ich denke, dass liegt daran das ich in einer Mikrounternehmen arbeite und es doch nicht viele guten Fakten gibt wie in einer gross Unternehmen oder in einer mittleren Unternehmen.

Ausgangslage Betrieb

Wenpas Informatik ist eine Schweizer Mikrofirma im Bereich Webdesign/Programmierung und PC Support. Gegründet wurde sie von Pascal Wenger im Jahr 2003.

Der Standort ist in Mühleweg 47, Pratteln.

Hauptsächlich bietet Wenpas Informatik Arbeitsplätze für Praktikanten die eine weiterführende Schule machen möchten. Seit 2015 werden auch Lehrlinge aufgenommen. Momentan besteht Wenpas Informatik aus Pascal Wenger und 4 Mitarbeitern. Davon sind 3 Praktikanten und 1 Lehrlingen.

Wir haben mehrere Partner in der ganzen Schweiz mit denen wir zusammenarbeiten. Sollten Kunden aus einem weiter entfernten Kanton kommen, prüfen wir, ob wir dies selber übernehmen können, falls dies nicht der Fall sein sollte, wird die Supportanfrage an ein Partner in der Nähe des Kunden weitergeleitet.

Auf uns aufmerksam machen wir hauptsächlich über Werbung in Dorfzeitungen, auf Social Media (Facebook) und über Mund zu Mund Propaganda.

Wie jede anderen Mikrofirma haben wir keine hohe Marktpräsenz. Wir sind dabei eher in unserer Region bekannt. Wie hoch unser Marktpräsenz ist wollte mein Chef aber nicht verraten.

Meiner Meinung nach kann Wenpas Informatik die Präsenz verstärken, wenn Sie mehr Werbung machen würden, welches nicht nur in unser Region angezeigt wird.

Definition Zielgruppe

Grundsätzlich gilt, dass die Privatkunden oder kleine und mittlere Unternehmen (KMU) aus den Umgebung um Muttenz, Pratteln, Reinach, Münchenstein und Basel kommen.

PC Support

Privatkunden:

Meistens sind es ältere Menschen, welche kleine Probleme mit ihren PCs haben. Aber auch jüngere Menschen die Beratung beim Kauf eines neuen Laptops brauchen.

KMU:

Von KMUs erhalten wir hauptsächlich Aufträge um Netzwerkstrukturen aufzubauen. Meist sind es Firmen die mehrere Abteilungen haben und diese voneinander Trennen möchten.

Die meisten Firmen haben auch Aufträge wie IP Drucker einrichten, Computer mit Standardprogrammen aufzusetzen oder bessere Wlan Verbindungen einrichten.

Webdesign / Webentwicklung

Privatkunden:

Privatkunden haben bis jetzt nur Webseite in Auftrag gegeben, um ihre Hobbys zu präsentieren.

KMU:

Hier handelt es sich meist um grössere Firmen wie Stellenvermittlungen, Stiftungen, Hilfsorganisationen und KMUs die einen Webshop brauchen. Das Design wird dann von den Kunden selber definiert.

Bindeglied

Mund zu Mund Propaganda

Durch alltägliche Gespräche zwischen Mitmenschen wird Wenpas Informatik weiterempfohlen.

Dorfzeitung

In der Prattler Dorfzeitung erscheint Wenpas Informatik als ein kleines Inserat. Darin sind die wichtigsten Informationen wie die Adresse, Telefonnummer und das Logo.

Flyer

Wir stellen Flyer her und verteilen diesen. Darin stehen unsere Informationen sowie unser Standort aufgedruckt.

Social Media

Bei Facebook kann man Werbung schalten, welche bestimmten Facebook Usern angezeigt werden. Darin können wir festlegen, wie lange die Werbung angezeigt werden soll und wie weit der Radius sein darf, sowie was in der die Werbung angezeigt wird.

Verkauf

Sollten wir Materialien für Kunden kaufen, kaufen wir das über unser Partner. Dadurch wird garantiert, dass die Materialien am nächsten Tag bei uns ankommt. Wir bemühen uns dann am selben Tag die Materialien auszuliefern.

Bindeglied (Detail)

Bindeglied Partner

Wenpas Informatik hat in der ganzen Schweiz mehrere Partner.

Falls Kunden von St.Gallen anrufen prüfen wir zuerst, ob wir das Problem per TeamViewer lösen könnten. Falls dies nicht möglich sein sollte, werden wir den Kunden an einen unserer Partner weiterleiten. Dadurch verdienen beide Firmen daran. Die Vermittlung erfolgt dann durch den Mitarbeiter, welches das Telefon angenommen hat.

Beim Webdesign arbeiten wir mit bestimmten Partner zusammen die hauptsächlich auf Frontend Entwicklung spezialisiert sind. Unsere Firma kümmert sich in diesem Fall dann um das Backend.

Dabei wird uns zuerst ein Überblick gegeben, was der Kunde genau möchte.

Sollten wir an einem Auftrag interessiert sein machen wir eine Offerte und besprechen das weitere Vorgehen dann mit dem Kunden.

Während der Entwicklung achten wir darauf, dass wir unserem Partner genau mitteilen welche Punkte erledigt wurden und an welchen wir noch arbeiten.

Vorteile

Die Vorteile sind, dass wir uns dabei wirklich nur auf das Backend konzentrieren müssen und wir mit dieser Methode Kunden erreichen können, für die wir sonst nicht arbeiten könnten. Dadurch steigt unser Bekanntheit was zu verbesserten Marktpräsenz führt.

Nachteile

Die Nachteile sind das wir viel Zeit damit verbringen mit dem Partner zu kommunizieren und das wir nicht viel vom Projekt verdienen würden wie als würden wir alles alleine machen.

Reflexion

Das Meeting mit meinem Chef war hilfreich. Ich habe schon für die einzelnen Themen stichwortartig Punkte aufgeschrieben und wollte dies dann mit den Punkten, die ich durch meinen Chef in Erfahrung bringen konnte, ergänzen. Was mich allerdings Überrascht hat ist, dass wir praktisch die selben Dinge aufgezählt hatten, nur in den Punkt Bindeglieder konnte er mir weiter helfen.

Was ist mir gut gelungen?

Ich finde, dass ich die Punkte Bindeglied (Detail) und Zielgruppe gut beschrieben habe. Ich denke, das liegt daran, weil ich die beiden Punkte fast jede Woche mitbekomme.

Wie bereits erwähnt arbeite ich in einem Mikrounternehmen, mit 3 anderen Mitarbeiter. Wir machen oft eine kleine Kaffeepausen und kommen zusammen in ein Gespräch. Dadurch bekomme ich auch mit, was die anderen Mitarbeiter für Aufträge bewältigen müssen, deswegen weiss ich wo die Kunden wohnen und wie ihre Aufträge sind. Zum Thema Bindeglied (Partner) ist es so das ich oft für gewisse Partner das Backend programmiert habe und mir öfters aufgefallen ist, dass wir viel zu viel Zeit mit dem Planen verbringen und es öfters vorkommt, dass wir nicht auf den laufen gehalten wurden.

Schwierigkeiten

Schwierigkeiten hatte ich definitiv dabei 5 Bindeglieder zu finden. Erst nach dem Gespräch mit mein Chef konnte ich die Punkte aufschreiben.

Was ist mir Aufgefallen?

Ich habe bemerkt, dass wir uns nicht wirklich etablieren. Wir versuchen immer noch in den gleichen Regionen Kunden zu werben, was in meinen Augen ineffizient ist.

Erklärung über die eigenständige Erstellung der Arbeit

Hiermit bestätige ich, dass ich das ganze Dokument, im Rahmen der BWL Aufgabe "Mein Marketing-Betrieb", selber geschrieben haben.

Niluckshan Mahalingam

N.Mahalingam

Quellenverzeichnis

<http://www.wenpas.ch>

<http://www.wenpas.ch/informatik/>

<https://www.worldsites-schweiz.ch/glossar-produkt-promotion-placement-preis.htm>

http://www.itmagazine.ch/Artikel/63814/Schweizer_ICT-Markt_waechst_2017_um_11_Prozent.html

