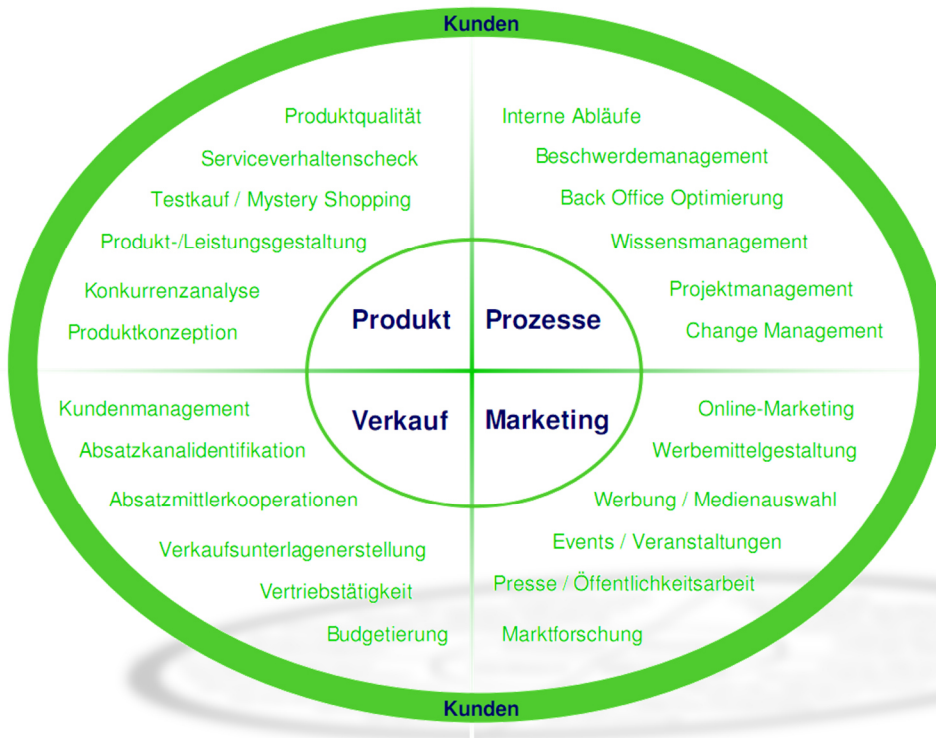




lasse walter
unternehmensberatung

Lübecker Str. 19
10559 Berlin
Luft: 0176 78862998
Erde: 030 755 240 66
info@lassewalter.com
www.lassewalter.com

Ein Auszug aus meinem Portfolio:



Marketingberatung:

- Online Marketing (Social Community Marketing, Homepageerstellung, Homepagegestaltung, Usability Test, SEO (Search Engine Optimization, Suchmaschinenoptimierung), SEM (Search Engine Marketing, Suchmaschinenmarketing), Google Ad Words, Newsletter, Corporate Blogs, Foren, Textoptimierung)
- Werbemittelgestaltung (Corporate Design Entwicklung, Gestaltung, Entwurf, Design, detaillierte Vorgaben für den Grafiker)
- Werbung / Medienauswahl (Mediaplanung, Medienbewertung, Agenturen)
- Events / Veranstaltungen (Eventmanagement, Projektmanagement, Konzeption)
- Presse / Öffentlichkeitsarbeit (Formulierung von Pressemitteilungen, Eigener Presseverteiler)
- Marktforschung (Fragebogendesign, Erhebung, Durchführung von Studien, Auswertung und Formulierung von Studien und Umfragen)

Prozesse:

- Interne Abläufe (Analyse von internen Prozessen)
- Beschwerdemanagement (Customer Care, Kundenbindung, Key Accounting)
- Back Office Optimierung (Prozessoptimierung)
- Wissensmanagement (Leitfäden, Intranet, Wiki, Handouts)
- Projektmanagement (Leistungssteuerung, Terminsteuerung, Kostensteuerung)
- Change Management (Strategie, Struktur, Kultur)

Produktpolitik:

- Produktqualität (Marktforschung, Analyse)

- Serviceverhaltenscheck (Testkauf, Analyse, Auswertung)
- Testkauf / Mystery Shopping (Mitarbeitererests)
- Produkt- und Leistungsgestaltung (Produktgestaltung)
- Konkurrenzanalyse (Wettbewerbsanalyse, Standortanalyse)
- Produktkonzeption

Verkauf / Sales:

- Kundenmanagement (Key Accounting, Kundenbetreuung)
- Absatzkanalidentifikation (Zielgruppenanalyse, Mediaplanung)
- Absatzmittlerkooperationen (Business Development)
- Verkaufsunterlagenerstellung (Konzeption, Erstellung, Akquiseunterlagen)
- Vertriebstätigkeit (Akquise)
- Budgetierung (Werbebudgetallokation)

Weiter unten sind die Details zu den einzelnen Unterpunkten ausformuliert.

Wann waren Sie mit Ihrem Unternehmen das letzte Mal bei der Inspektion?

Hat Ihr Unternehmen noch "TÜV"?

Das Unternehmensumfeld, die Wettbewerbs- und die Rahmenbedingungen ändern sich in Zeiten der Globalisierung und des Online-Marktes rasant schnell. Haben Sie Ihr Unternehmen darauf vorbereitet?

Sie möchten sich gegen Ihre Mitbewerber behaupten? Ihre Position am Markt nachhaltig festigen oder verbessern? Oder interne Prozesse endlich gerade ziehen?

Ich berate und betreue Sie zuverlässig, verbindlich und kostentransparent.

Nach einem Unternehmenscheck und der Erstellung einer möglichen Maßnahmenliste biete ich Ihnen eine Komplettlösung aus einer Hand. Gerne stelle ich Ihnen auf Stunden- oder Projektbasis mein Know-How, mein Spezialwissen und meine breitgefächerte Berufserfahrung zur Verfügung.

Sie sind herzlichst eingeladen, sich auf den folgenden Seiten detailliert über mein Leistungsangebot und meine Person zu informieren. Für Fragen und Anregungen stehe ich Ihnen selbstverständlich jederzeit gerne zur Verfügung!

Was ist Betriebswirtschaftslehre? Was ist ein BWLer? Was ist Unternehmensberatung? Was ist Marketing?

Betriebswirtschaftslehre ist die Wissenschaft, aus den vielen intuitiv getroffenen Unternehmerentscheidungen der letzten 100 Jahre und die daraus folgenden Reaktionen der Kunden, Regeln zu formulieren, damit man die gleichen Fehler nicht zweimal macht. Einfaches Beispiel: "Sie erhöhen den Preis, Kunden kaufen nicht mehr!" Dies muss aber nicht immer so sein, denn es spielen viele Einflüsse auf die Kundenreaktionen eine Rolle. In dieser Wissenschaft habe ich, wenn man es mit dem Handwerk vergleicht, meinen Meister (Diplom) gemacht.

Ein Diplom Kaufmann ist letztendlich ein Kaufmann mit Meistertitel.

Die meisten mittelständischen Unternehmen sind aus einer Geschäftsidee entstanden und das zugehörige Unternehmen wurde nach dem Prinzip "learning by doing" intuitiv geführt. Das hat auch eine lange Zeit gut funktioniert, weil der konkurrierende Wettbewerberkreis meist nicht weiter als die Stadtgrenze reichte. Heutzutage konkurriert man durch das Internet mit der ganzen Welt und die Rahmenbedingungen haben sich komplett geändert.

Was ist Unternehmensberatung?

Ein Unternehmensberater ist nicht gleichzusetzen mit einem Wirtschaftsprüfer, der Stellen abbauen will. Genauso wie jeder andere Dienstleister des Unternehmens liefere ich als Unternehmensberater oder Marketingberater das Know How, das intern evtl. nicht oder nur sporadisch vorhanden ist. Mit Stellenkürzungen hat dies nichts zu tun, ganz im Gegenteil. Nach einer erfolgreichen Beratung hat sich im Optimalfall die Auftragslage so verbessert, dass mehr Arbeitskräfte benötigt werden.

"Marketing ist mehr als Werbung!"

Marketing ist weit mehr als ausschließlich Werbung. Es ist das Gefüge aus verschiedenen Hebeln, die den Erfolg des Unternehmens beeinflussen. Dazu gehört, Preis- und Produktpolitik, Vertrieb und Verkaufsförderung. Nur der Teil, der direkt den Kunden erreicht, das ist Werbung. Doch Marketing fängt bereits viel früher an. Bei Ihnen!

Gutes Marketing bezieht alle relevanten Faktoren mit ein und konzentriert die Komplexität in einem schlüssigen Konzept. Ein erfolversprechendes/professionelles Marketingkonzept ist logisch und intuitiv nachvollziehbar, aber nicht leicht zu entwickeln.

Lassen Sie sich beraten!

"Gute Beratung ist eine enge Interaktion zwischen Beratenden und Beratenen".

Durch meine bisherigen Erfahrungen im Studium, im Beruf und im Zuge meines Engagements in verschiedenen Vereinen und Institutionen konnte ich ein sehr breitgefächertes Wissen rund um die Bereiche Marketing, Verkauf, Produkt und Prozesse erlangen.

Da ich Ihnen aber keine Standard-Lösungen anbieten möchte, sondern meine Stärke darin besteht, nach vorheriger Analyse ein Konzept passgenau auf Ihr Unternehmen, Ihre Bedürfnisse, Ihre Zielgruppe und Ihr Budget zuzuschneiden, sollten wir in einem persönlichen Gespräch Ihr Ziel definieren.

Auf Basis Ihrer Informationen biete ich Ihnen eine Komplettlösung aus einer Hand und kann dabei auf ein Netzwerk von ergänzenden Fachberatern zurückgreifen, um in jedem Bereich höchste Qualität zu garantieren.

Marketingberatung:

Management Aufgaben

Ihnen hat ein Abteilungsleiter oder eine andere wichtige Schnittstellenposition gekündigt? Kein Problem. Als Interims Manager können wir die Stelle besetzen und das Schnittstellenmanagement

aufrechterhalten. Die Mitarbeiter der jeweiligen Abteilung werden weitergeführt und in enger Absprache mit der Geschäftsführung bzw. nächst höheren Führungsebene angeleitet. Dies kann auf kurze Frist (1-3 Monate) oder längere Frist (12 Monate) in Teilzeit oder Vollzeit erfolgen. Je nach Größe und Umfang der Aufgaben. Nehmen Sie sich die Zeit einen guten Nachfolger für die zu besetzende Position zu finden und überbrücken Sie mit uns die Zeit.

Unternehmenskommunikation / Presse / Öffentlichkeitsarbeit

Ein Unternehmen kommuniziert nach innen und außen. Die Unternehmensleitung bzw. die Management-Ebene kommuniziert zu den Mitarbeitern und das Unternehmen teilt sich ebenso nach außen mit. Beides will gelernt und strukturiert sein. Sowohl mit der Kommunikation intern als auch mit der Kommunikation und Öffentlichkeitsarbeit nach außen mit Hilfe von Pressemitteilungen, Public Relations und Bereitstellung entsprechender Materialien haben wir seit 10 Jahren Erfahrung und einen großen Presseverteiler.

Online Marketing

Als Online-Marketing bezeichnet man den heutzutage sehr wichtigen und im Vergleich zu klassischen Marketingaktivitäten kostengünstigen und besser auszurichtenden digitalen Teil des Marketings. Wir haben Erfahrung in Social Community Marketing (Facebook, Xing, LinkedIn, etc.), SEO (Search Engine Optimization, Suchmaschinenoptimierung), SEM (Search Engine Marketing, Suchmaschinenmarketing), Google Ad Words, Digitale Newslettergestaltung, Corporate Blogs, Foren, Textoptimierung, Content Marketing, Homepagegestaltung, Usability Tests, Design etc.

Homepageerstellung

Sie haben noch keine Homepage oder irgendein Bekannter hat mal eine eingerichtet und diese ist inzwischen komplett veraltet und sie können sie selbst nicht ändern? Wir erstellen Ihnen eine einfache Homepage (z.B. www.boneandtissue.com oder www.bm-friseure.de) für einen Pauschalbetrag von einmalig 750 Euro zzgl. MwSt. zzgl. Hostinggebühren von 82,80€ pro Jahr. Wir kommen zu Ihnen (innerhalb von Berlin), machen die Fotos, schreiben die Texte und checken auf Wunsch auch die E-Mail der angegebenen E-Mailadresse. Das Rund-um-sorglos-Paket. Wenn Sie Änderungen nicht selbst vornehmen wollen, dann können wir dies für Sie tun und rechnen auf Stundenbasis ab.

Werbemittelgestaltung / Flyer

Wenn Sie Werbemittel oder Werbeträger gestalten möchten, dann können wir dies gerne für Sie tun. Wir haben seit 11 Jahren Erfahrung darin. Ob Flyer, Mappen, Kugelschreiber, Präsentationen, Vertriebsunterlagen, Briefköpfe, Briefpapier, Broschüren, Falzflyer, Visitenkarten oder Logodesign, wir begleiten den Prozess bis zum Grafiker, damit ihre Vorstellungen genau umgesetzt werden.

Werbung / Medienauswahl / Anzeigen

Täglich erreichen Sie mehrere Angebote für Werbeschaltung, doch Sie wissen nicht, was etwas bringt und ob das Angebot wirklich gut ist oder nicht? Wir bewerten die Angebote für Sie. Erstellen Ihnen auf ihre Zielgruppe zugeschnittene Mediapläne, so dass Sie möglichst wenig Streuverluste haben. Wenn Sie mit Agenturen zusammenarbeiten, dann haben wir ebenfalls jahrelange Erfahrung im Lenken von Agenturen.

Events / Veranstaltungen

Es steht eine Messe, ein Jubiläum, ein Seminar oder andere Veranstaltung an? Wir helfen Ihnen bei der Eventkonzeption, Planung der Veranstaltung und dem Projektmanagement inklusive Personaleinteilung und Dienstleistermanagement, wie Catering, Musik, Technik etc.. Unsere Erfahrung von kleinen Events bis hin zu mehrtägigen Kongressen mit weltweit angereisten Teilnehmern von 50 bis 1.000 Personen helfen Ihnen dabei.

Presse / Öffentlichkeitsarbeit

Ob als kostengünstige Werbung oder Unternehmenskommunikation ist Presse und Öffentlichkeitsarbeit wichtig für Ihr Unternehmen. Sie folgt ihren eigenen Regeln, die wir kennen. Wir helfen bei der Formulierung von Pressemitteilungen, Findung von zu vermittelnden Inhalten und Geschichten und bringen unseren eigenen Presseverteiler mit mehreren tausend Pressekontakten mit.

Marktforschung

Sie sind sich bei einer Fragestellung nicht sicher, was ihre Kunden oder andere Zielgruppen davon halten? Wir helfen Ihnen bei der Marktforschung. Sie profitieren von unserer Erfahrung im Fragebogendesign, Erhebung, Durchführung von Studien, Auswertung und Formulierung von Studien und großen und kleinen Umfragen.

Prozesse:

Interne Abläufe

Wann waren Sie mit ihrem Unternehmen das letzte Mal beim TÜV? In den letzten Jahren ihr Unternehmen und die Strukturen gewachsen, doch lassen sich diese Strukturen evtl. verbessern, dass es alle im Unternehmen einfacher haben? Wir bieten eine Analyse von internen Prozessen und Abläufen und bewerten ohne die berühmten Scheuklappen die Abläufe und bieten Lösungsvorschläge.

Beschwerdemanagement

Kunden können aus ganz persönlichen Gründen oder auch aufgrund von Kundenbetreuung auch einmal nicht mit ihrem Produkt zufrieden sein. Dies kann der Kunde heutzutage in diversen Portalen kundtun und man verliert die Kontrolle über Kundenbewertungen. Dem kann man zum einen durch gute Kundenbetreuung bzw. Customer Care und Kundenbindung bzw. Key Accounting vorbeugen, aber auch durch geplantes Beschwerdemanagement beeinflussen. Wir helfen Ihnen dabei.

Back Office Optimierung

In der Verwaltung und Sachbearbeitung häufen sich meist die Unterlagen, weil für eine Abarbeitung und Ablage zu wenig Zeit im Tagesgeschäft ist. Wir bieten Ihnen eine Prozessoptimierung und helfen Ihnen die Abläufe und die Papierschlacht in Grenzen zu halten.

Wissensmanagement

Wenn ein Kollege ausfällt oder geht, bleiben oft viele Fragen offen und seine Arbeitsweise ist für einen Nachfolger nicht nachvollziehbar, weil jedes Ablagesystem meist subjektiv logisch aufgebaut ist. Wir entwickeln Leitfäden, evtl. ein Intranet, ein Wissens Wiki und Handouts, die eine Einarbeitung oder eine Vertretung von Kollegen erleichtert und das Wissen in ihrer Firma lässt, sollte es zu einem Ausfall kommen. Natürlich will sich jeder unersetzbar machen, doch mit etwas Fingerspitzengefühl erreicht man auch bei den Mitarbeitern eine hohe Unterstützung. Wir haben darin Erfahrung.

Projektmanagement

Für sich einzelne Projekte müssen nicht immer Kollegen, die eigentlich vom Workload schon voll sind, übergeholfen werden. Sie können ideal durch Freelancer übernommen werden, die für diese Aufgabe in die Firma kommen. Dies können auch übergeordnete Projekte der Geschäftsführung wie Leistungssteuerung, Administrative Projekte wie Terminsteuerung oder Controllingprojekte wie Kostensteuerung sein. In allen Bereichen bringen wir jahrelange Erfahrung mit.

Change Management

Veränderung ist für die meisten Mitarbeiter mit Unsicherheit verbunden und meist auch mit Angst um ihre Stelle und damit Zukunft. Strategie, Struktur, Kultur)

Produktpolitik:

Produktqualität

Ob Dienstleistung oder körperliches Produkt wir nehmen gerne ihr Produkt unter die Lupe und analysieren, welche Produktspezifikationen oder Produktmodifizierungen aus Verbraucher oder ihrer Sicht Sinn machen. Mit Marktforschungen, Umfrage, Fokusgruppen oder Flurtests können wir ihnen helfen, Ihre Produktqualität zu erhöhen.

Serviceverhaltenscheck

Wenn ihr Produkt eine Dienstleistung ist und sie in den Filialen keinen Einblick haben, wie der Kunde beraten wird, können wir durch Testkauf, Mystery Shopping, Analyse, Auswertung und ausführliche Dokumentation, das Serviceverhalten ihrer Mitarbeiter analysieren.

Produkt- und Leistungsgestaltung

Über die Zeit verändern sich die Ansprüche der Kunden oder die notwendige Anpassung durch veränderte Rahmenbedingungen z.B. dem Angebot der Konkurrenz. Wir helfen ihnen, die Produktgestaltung oder Leistungsanpassung vorzunehmen.

Konkurrenzanalyse

Was machen die Marktbegleiter und direkten Konkurrenten anders und wie stehen sie im Wettbewerb da. Mit Wettbewerbsanalyse und Standortanalyse können wir ihnen einen Einblick in ihre Situation im Gesamtgefüge bieten und recherchieren, was ihre Konkurrenten machen.

Produktkonzeption

Sie haben eine Idee für ein neues Produkt oder eine neue Dienstleistung? Wir helfen ihnen den Marktbedarf abschätzen zu können und das Produkt so zu gestalten, dass die größtmögliche Erfolgswahrscheinlichkeit besteht.

Verkauf / Sales:

Kundenmanagement

Zufriedene Kunden sind die besten Kunden und automatisch Multiplikatoren für ihr Geschäft. Empfehlungsmarketing ist immer noch eines der wichtigsten Marketinginstrumente. Ein konsequentes Key Accounting bzw. konsequente Kundenbetreuung begleitet die Kunden auch in den Phasen, in denen sie gerade nicht kaufen. Sie reaktivieren die Kunden mit geeigneten Kampagnen, die wir gemeinsam für sie aufsetzen, halten stetigen Kontakt und bleiben somit im Gedächtnis.

Absatzkanalidentifikation

Vielleicht haben sich in den letzten Jahren neue Absatzkanäle für ihr Produkt erschlossen oder sind jetzt bezahlbar. Wir identifizieren mit ihnen die Zielgruppen und analysieren, wie sie sie erreichen. Es folgt eine Mediaplanung für ihre zielgruppengerechte Kampagne.

Absatzmittlerkooperationen

Es gibt viele Vermittler, die ihnen Kunden beschaffen. Man muss nur wissen, mit ihnen umzugehen. Neben direkten Vermittlungen können auch strategische Kooperationen und Business Development für ihr Geschäft von Vorteil sein. Wir bauen ihnen ein Network auf und geleiten sie durch den sinnvollen Aufbau von Kooperationspartnern.

Verkaufsunterlagenerstellung

Ihr Vertrieb braucht aussagekräftige und moderne Verkaufsunterlagen. Wir unterstützen bei der Konzeption, Erstellung und Produktion von Akquiseunterlagen. Es fängt bei den Visitenkarten an und geht in der Kür bis zu einer hochwertigen Vertragsmappe nach Abschluss.

Budgetierung

Wie setze ich das Geld richtig ein, dass der maximale Gewinn dabei erreicht wird? Durch Werbebudgetallokation kann man die einzelnen Bereiche im Unternehmen oder die Werbemaßnahmen steuern und ein Marketingplan zielgerichtet erstellen, dass möglichst wenig Streuverluste auftreten oder Geld in Aktionen gesteckt werden, die nicht sinnvoll ihr Unternehmensziel verfolgen.