



„Marketing kann Marge bringen!“

Die Betonung hierbei liegt klar auf dem Wort „kann“. Immer wieder bekommt man zuhören, dass 50 % aller Marketingkosten eingespart werden können. Doch kaum einer sagt Ihnen, wo diese 50 % konkret liegen.

Zeit hat sich zu einer zweiten parallelen Währung entwickelt und ist schon längst tief in unserer Welt verankert und wird in der heranreifenden Generation immer häufiger über den Wert Geld gestellt. Von morgens bis abends besteht ein Ringen um unsere Aufmerksamkeit. Dabei bleiben dem Gehirn nur Millisekunden in denen es entscheidet, ob wir etwas wahrnehmen, damit es überhaupt in unser Bewusstsein gelangt. Das Gehirn selektiert die Informationen nach seinen eigenen Mustern, die in Form **von Einstellungen, Interessen und Werten** bereits vorhanden sind.

Das primäre Ziel von Marketing ist also nicht die Einstellung zu verändern, sondern die potenziellen Kunden erst einmal zu erreichen und zwar diejenigen, deren Gehirn schon auf Empfang eingestellt ist. Die unnötigen 50% des Marketingbudgets lassen sich am effektivsten einsparen, indem Sie eine sehr konkrete Zielgruppe haben und diese in Ihrer eigenen Sprache ansprechen. Durch eine spitze Marketingstrategie vermeiden Sie die unnötigen Streuverluste.

Wir führen für Sie anhand Ihrer bisherigen Kunden eine Zielgruppenanalyse durch und helfen Ihnen sich auf dem Markt klar zu positionieren. Damit legen Sie den Grundstein für ein schmales aber effektives Marketing.

Marketing-Check

Ziel und Schwerpunkt der Beratung:	<ul style="list-style-type: none">• Wir überprüfen Ihre Zielgruppe anhand von psychographischen, soziodemographischen und geographischen Faktoren unter Berücksichtigung Ihrer Mitarbeiterstruktur• Wir helfen Ihnen sich klar zu positionieren, so dass Sie von Ihrer Zielgruppe auf dem Markt wahrgenommen werden.• Wir legen den Grundstein für ein zielgerichtetes Marketing um die Nummer eins in den Köpfen Ihrer potenziellen Kunden zu werden
Inhalte und Ablauf:	<ul style="list-style-type: none">• Wir besprechen im Vorfeld die Schwerpunkte der Beratung und erstellen ein Angebot, welches sich an Ihren Bedürfnissen und Konstellationen orientiert. Zusätzlich zeigen wir Ihnen auf, welche öffentlichen Fördermöglichkeiten in Anspruch genommen werden können.• Wir analysieren Ihre Kundenstruktur aus den zuletzt abgeschlossenen Bauprojekten mit einem Kundenfragebogen, den wir gemeinsam mit Ihrem Vertriebspersonal bearbeiten. Dies geschieht konkret über die folgenden Faktoren:



Inhalte und Ablauf:

- **Psychographisch Faktoren:** wie z.B. Motive, Einstellungen, Werte
- **Soziodemographische Faktoren:** wie z.B. Alter, Beruf, Familienstand
- **Geographischen Faktoren** wie z.B. Umkreis, Lage
- **Indikatorfragen** wie z.B. Mediennutzung des Kunden
- Aus Ihren individuellen Kunden erstellen wir ähnliche Gruppen in Form von homogenen Panels. Daraus entscheiden wir mit Ihnen auf welches Panel Sie sich in Zukunft konzentrieren
- Wir führen eine Kurzanalyse ihres Vertriebspersonals in Form von Wertmessung durch und berücksichtigen die Charaktere in Bezug auf die Panels.
- Auf dieser umfassenden Basis nehmen wir eine Bewertung der Ist-Situation vor und leiten daraus Problemstellungen und Handlungsfelder ab. Darauf aufbauend erarbeiten wir mit Ihnen Ihre konkrete Zielgruppe.
- Aus Basis der Zielgruppe ergibt sich Ihre zukünftige Positionierung
- Wir erstellen eine Persona (Stereotyp-Kunde), damit sich das Bild in den Köpfen ihrer Mitarbeiter festigt und ihr Zielkunde in die alltägliche Kommunikation aufgenommen wird
- Wir geben Ihren Vertriebsmitarbeitern Dokumente an die Hand, mit denen Sie sich in dem Bereich selbständig weiterentwickeln können.
- Auf Wunsch begleiten wir Sie bei der Abstimmung des richtigen Marketingkonzepts mit einem Externen

Ihr Nutzen

- Sie erhöhen die Effektivität Ihres Marketings, indem Sie ihre Kunden konkreter ansprechen
- Sie reduzieren die Streuverluste und die damit verbundenen Kosten
- Sie werden von Ihrer Zielgruppe wahrgenommen und sind in deren Köpfen präsent.
- Sie schaffen ein besseres Kundenverständnis innerhalb Ihrer Mitarbeiterreihen
- Sie verbessern langfristig Ihre Angebot-zu-Auftrag-Quote



Optionales Dienstleistungs- und Beratungsangebot

Die L & P Unternehmensgruppe berät seit über 50 Jahren kleine und mittelständische Betriebe und gehört zu den modernsten Kanzleien Deutschlands. Unsere Spezialisten (ehemaliger Banker, ausgebildete Handwerker, Controller, Betriebswirte, Psychologen, Steuerberater) decken sämtliche Bereiche einer ganzheitlichen betriebswirtschaftlichen Beratung ab. Nachfolgend ein Auszug aus unserem Dienstleistungs- und Beratungsangebot:

- **Strategie-Check:** Wir begleiten Sie bei der Unternehmensentwicklung zur Vereinbarkeit von privaten und Unternehmenszielen, zur Positionierung und Zielgruppenbestimmung.
- **Mitarbeiter-Check:** Wir unterstützen Sie auf dem Weg zu zufriedeneren und motivierten Mitarbeitern und einem erstklassigen Image als Arbeitgeber.
- **Führungs-Check:** Wir beraten Sie im Bereich Mitarbeiterführung, wir schulen Ihr Führungsteam, unterstützen Sie bei Mitarbeiter- und Strategiegelgesprächen.
- **„ZDB-Unternehmenscheck-Handwerk“:** Wir überprüfen die Produktivität Ihrer Mitarbeiter, Ihren aktuellen Stundenverrechnungssatz, Ihre Kostenstruktur, die Qualität und Aussagekraft Ihrer BWA sowie Ihre Bilanzstrukturen und vergleichen Ihre Ergebnisse und Kennziffern mit den Durchschnittszahlen der jeweiligen Branche.
- **Prozessoptimierung:** Wir analysieren und optimieren Ihre Prozesse, u.a. Vorkalkulation, Nachkalkulation, Zeiterfassung, Bewertung der teilfertigen Leistungen, Arbeitsabläufe in der Verwaltung, AV.
- **Finanzcheck:** Neutrale Bestandsaufnahme, Bewertung und Optimierung Ihrer betrieblichen und privaten Finanzlage inkl. aller Finanzierungen und des Bankenratings.
- **Baustellencontrolling für Bau- und Handwerksbetriebe:** Einführung eines wirksamen Controllings, Prozessoptimierung der Abläufe und Schulung Ihrer Mitarbeiter.
- **Verrechnungslohn- und Zuschlagssätze:** Überprüfung und Optimierung Ihrer Kalkulationsgrundlagen damit Ihr Stundenverrechnungssatz alle Kosten deckt und Sie darüber hinaus den gewünschten Gewinn erzielen.
- **Unternehmenscontrolling:** Ertrags- und Liquiditätsplanungen, monatliche Soll-Ist-Vergleiche, Quartalsberichte, Analysen.
- **BWA-Check:** Damit Sie unterjährig wissen, wo Sie wirklich stehen...



Optionales Dienstleistungs- und Beratungsangebot

- **Nachfolge–Check:** Was wäre, wenn?
- **Gründungs-Check:** Wir begleiten Sie umfassend bei der Planung und Realisierung Ihrer Gründungs-Idee.
- **GoBD–Check:** Kennen Sie die Risiken durch die neue Gesetzgebung? Bei Nichtbeachtung drohen erhebliche Steuernachzahlungen.
- **Einführung einer Digitalen (Qualitäts-) Buchführung:** Wir unterstützen Sie bei der Einführung und Optimierung einer digitalen und zukunftsorientierten Buchführung.
- **Übernahme der Finanzbuchhaltung:** Die Experten der L & P Steuerberatung nehmen Ihnen die Erstellung der Buchführung ab - in zertifizierter und geprüfter Top-Qualität. Damit Sie mehr Zeit für andere wichtige Aufgaben gewinnen.
- **Übernahme der Lohnbuchhaltung:** Vollständige, professionelle und pünktliche Abwicklung durch Spezialisten der L&P Steuerberatung bzw. branchenspezifisch durch die L & P Baulohn GmbH.

Alle Elemente unseres Beratungsangebotes lassen sich hervorragend miteinander kombinieren und ganzheitlich auf Ihre betriebliche Situation mit den analysierten Stärken und Schwächen abstimmen. Das hilft dabei, sich effektiv und erfolgreich den aktuellen Herausforderungen zu stellen. Unsere Unterstützung endet dabei nicht mit der Festlegung von konkreten Maßnahmen, sondern wir begleiten Sie auch in der wichtigen und entscheidenden Umsetzungsphase.

Für besonders umfassende **Komplettanalysen / Potentialberatungen** zur Erhaltung der Wettbewerbsfähigkeit und Weiterentwicklung des Unternehmens werden je nach Bundesland hohe Zuschüsse gewährt. Die Beratungskosten lassen sich so mitunter erheblich reduzieren. Auch dabei unterstützen wir Sie gerne!