

BeziehungsFlow
consulting group
Nachhaltige Unternehmensentwicklung mit System




BeziehungsFlow
consulting group
Nachhaltige Unternehmensentwicklung mit System

BeziehungsFlow consulting group KMU Spezialist

Nachhaltige Unternehmensentwicklung mit BiG
Besser in der Gruppe – Billiger in der Gruppe

Die Ziele:


- Unternehmensentwicklung für Alle leistbar zu machen
- Strategien für den Verdrängungswettbewerb entwickeln und auch in die Praxis umsetzen
- Nicht nur von Beratern, sondern auch von anderen Unternehmen lernen
- Beginnen, sich überbetrieblich zu vernetzen



BeziehungsFlow
consulting group
Nachhaltige Unternehmensentwicklung mit System

KMU Spezialist

- In der UBIT - Mitglied der CSR Experts- Group
- WIN- Konsulenten (Nachhaltigkeit)
- Mitglied bei Styria Strat – die Strategiespezialisten



BeziehungsFlow
consulting group
Nachhaltige Unternehmensentwicklung mit System

Verdrängungswettbewerb



BeziehungsFlow
consulting group
Nachhaltige Unternehmensentwicklung mit System

Der BeziehungsFlow®

Wirtschaftsverlag 2007
Sonderbestellungen unter info@beziehungsflow.com

BeziehungsFlow
consulting group
Nachhaltige Unternehmensentwicklung mit System

BeziehungsFlow®

- Er setzt Menschen mit Menschen
- Menschen mit Ideen, Werten und Visionen
- und Menschen mit Dingen (Produkten & Dienstleistungen)

in Beziehung

BeziehungsFlow
consulting group
Nachhaltige Unternehmensentwicklung mit System

Die sieben unumstößlichen Prinzipien des BeziehungsFlow®

- Erstes Prinzip: Das Prinzip Einzigartigkeit
- Zweites Prinzip: Das Prinzip des Minimums
- Drittes Prinzip: Das Prinzip des Optimums
- Viertes Prinzip: Das Prinzip der emotionalen Entscheidung
- Fünftes Prinzip: Das Prinzip der Erwartung
- Sechstes Prinzip: Das Prinzip Liebe
- Siebtes Prinzip: Das Prinzip Passivität

BeziehungsFlow
consulting group
Nachhaltige Unternehmensentwicklung mit System

Erstes Prinzip: Das Prinzip Einzigartigkeit

Hebe dich ab von der Masse!

Positionierung am Markt

Wie finden **Sie** Ihre unverwechselbare Identität am Markt?



7 Möglichkeiten der Einzigartigkeit

1. Der ERSTE sein
2. Der FÜHRENDE sein
3. Ein besonderes Attribut (Eigenschaft) haben
4. Die spezielle Herstellungsweise eines Produktes
5. Die Tradition eines Unternehmens
6. Die letzte Version
7. Spezialistentum



Unterscheidung durch Führerschaft

In welcher Hinsicht sind Sie beim Kunden

die **Nr. 1?**



Unterscheidung durch Attribute

Ein Beispiel aus dem Tourismus - Bereich

Forellengasthof Joglland



Die **größte** Forellenspeisekarte Österreichs



Unterscheidung durch die Herstellungsweise eines Produktes

Ein Beispiel aus dem Bio- Bereich

Forellengasthof Joglland



Die **größte** Forellenspeisekarte Österreichs
Mit Jobi® der Joglland- Bergforelle



Unterscheidung durch das "Erbe"

Was ist unser Erbe? Was bringt es für die Kunden?

"Erfahrung durch Tradition verkauft sich in
manchen Bereichen sehr gut!"



Unterscheidung durch das Erbe

Schatz heut bleibt die Küche kalt....

.....wir essen bei den Omas



Unterscheidung durch den letzten Schrei

Unternehmensstrategien haben sich entwickelt...

80-er Jahre - Kundenorientierung als Unternehmensstrategie

90-er Jahre - Kundenbindung als
Unternehmensstrategie

Heute - BeziehungsFlow

*Das System für nachhaltige und effiziente
Unternehmensführung*



BeziehungsFlow
consulting group
Nachhaltige Unternehmensentwicklung mit System

Unterscheidung durch den letzten Schrei

Lichtenegger
REART Das Business & Lifestyle Hotel
in St. Stefan bei Wolfsberg




BeziehungsFlow
consulting group
Nachhaltige Unternehmensentwicklung mit System

Unterscheidung durch Expertentum

Der Pinot vom Längsee



Weingut Georgium - Refugium für das Echte

Die Liebe zum Echten, die Leidenschaft zum Handwerk und die Hingabe daraus das Wahrhaftige zu machen...

Winzer und Weinwerker Marcus Gruze




BeziehungsFlow
consulting group
Nachhaltige Unternehmensentwicklung mit System

