

Lösungen – so einzigartig wie Ihr Unternehmen selbst!

simplemind 
BUSINESS SOLUTIONS



BUSINESS SOLUTIONS
KEINE LUST AUF GRENZEN?

KEINE LUST AUF GRENZEN?

LÖSUNGEN – SO EINZIGARTIG WIE IHR UNTERNEHMEN SELBST!

simplemindx bietet Ihrem Unternehmen, Ihren Mitarbeitern und Mitarbeiterinnen sowie Ihren Kunden, neue Einblicke und Methoden in Zeiten der Veränderung. Strukturwandlungsprozesse, neue Ideen und Produkte machen nur dann Sinn, wenn Sie auch einschlagen wie eine Bombe. Ein laues Lüftchen bemerkt niemand und es war Schade um die Zeit.

DYNAMISCHE MÄRKTE:

Wirtschaftliche Chancen erweitern sich! Die Dynamik der Märkte in Verbindung mit neuen Ideen, gesteuerten Geldflüssen, Marktverteilung sowie das neue „menschliche Verhalten“ zur Zielerreichung müssen integriert werden.

NEUE TECHNISCHE MÖGLICHKEITEN:

Der Einsatz technischer Mittel ist heute um vieles größer geworden. Wir sprechen nicht von der Hardware sondern von den Möglichkeiten der Präsenz im Netz. Die Verknüpfung von Daten und Informationen zwischen Angebot und Nachfrage erstreckt sich auf viele Felder. Welche wirklich Sinn machen und welche man aussparen sollte, tragen wesentlich zur Stärkung der Eigenmarke dar. Weniger ist oft mehr!

VERÄNDERUNGEN IM KONSUMVERHALTEN:

Viele Verbraucher legen den Weg des Überkonsums ab und stellen sich mehr die Frage, was benötige ich nun wirklich? Hier findet der Selektionsprozess zwischen Masse und Qualität statt. Die Sinnhaftigkeit der Investition steht heute mehr im Vordergrund als der Preis. Die Überschwemmung von Kaufreizen in Verbindung mit „billig“ wird langfristig zu Umsatzverlusten und Einbußen führen. Es zählt wieder die Vermittlung von Werten! Wer sein Produkt und seine Dienstleistung wieder in den Status der Einzigartigkeit stellt, wird nachhaltig auch mehr Erfolg erzielen.

KÜRZERE PRODUKTZYKLEN:

Den Mixer für die nächsten 20 Jahre gibt es nicht mehr! Produkte werden heute an die Schnelllebigkeit der Märkte angepasst. Diese Entwicklung fördert die Überreizung und eine nachhaltige Unzufriedenheit beim Kunden. Langfristige Kundenbeziehungen definieren sich daher anders und benötigen eine genaue Ausrichtung auf diesen Aspekt.

VERÄNDERUNGEN IN DEN AUS- UND WEITERBILDUNGSMÖGLICHKEITEN:

Wir haben heute mehr Wissen als Praxis zur Verfügung! Unser System lebt von vielen Theorien, welche für wenig praktische Ergebnisse sorgen. Betriebe sollten daher auf den praktischen Nutzen einer Ausbildung ihrer MitarbeiterInnen mehr Wert legen, als sich mit Know How, Titel oder Namen zu schmücken.

AUSGEPRÄGTE UND INDIVIDUELLERE KARRIEREWÜNSCHE:

Im Einklang mit übergestülptem Konsum, ändern sich auch die Wünsche innerhalb eines Betriebes aufzusteigen. Die Karriereschritte müssen schnell erfolgen oder zumindest möglich sein. Somit kommt es zu häufigen Wechsel von Unternehmen zu Unternehmen. Will ich MitarbeiterInnen an ein Unternehmen binden, muss es möglich sein, diese Perspektiven klar zu verdeutlichen und eventuell Strukturen ändern.

NEUE POLITISCHE STRUKTUREN UND RAHMENBEDINGUNGEN:

Viele Unternehmer entwickeln das Gefühl in einem offenen Strafvollzug zu leben! Alles ist möglich und nichts erlaubt! Konformismus, Überkontrolle und Einschränkungen sind nicht neu, jedoch transparenter und spürbarer. Für die Aufrechterhaltung unternehmerischer Freiheiten bedarf es Menschen, welche ihre Zuversicht mit den neuen Taktiken und Strategien des Erfolges koppeln können.

WIR BEGLEITEN UNTERNEHMEN IN DEN BEREICHEN:

- Projekt- und Prozessmanagement
- Product Development sowie Product Placement
- Generelle und spezielle Neuausrichtung in den Markt
- Wandlungsprozesse in den bestehenden Strukturen und Organisationen
- Vertriebsaufbau und Recruiting
- Mitarbeiter/Innen Motivation und Entwicklung langfristiger Personalkonzepte
- Aufbau und Abwicklung für Call Centers
- Ausrichtung und Durchführung von Assessmentcenters
- Ausrichtung von Incentives, welche die Wertvorstellung des Unternehmens verstärken
- Management auf Zeit