



WINN WEITERBILDUNGSKURSE IN UNTERNEHMEN
NEUES WISSEN - NEUE MÄRKTE - NEUE STELLEN

BEISPIEL EINER PROJEKTSKIZZE: MARKTAUFBAU ÖSTERREICH

1. MANAGEMENT SUMMARY

Ziel des Projektes ist es, für ein schweizerisches High-Tech Unternehmen den Markt Österreich für sein Produkte zu erschliessen. Es beinhaltet eine Marktanalyse, ein Marketing-Konzept und die ersten Schritte in der Umsetzung. Das Projekt „Marktaufbau Österreich“ kann mit dem WINN-Modell sehr kostengünstig (CHF 12'800.- für einen Mitarbeiter über 8 Monate) angegangen werden und bietet daher eine ideale Gelegenheit zur Erschliessung neuer Märkte. Details zu diesem Modell ersehen Sie aus der Beilage.

2. ZIELE

Am Ende des achtmonatigen Projektes sollten folgende Ziele erreicht worden sein:

- Das Unternehmen verfügt über eine Analyse des österreichischen Marktes für sein Produkt. Dies beinhaltet auch eine Konkurrenzanalyse.
- Das Unternehmen verfügt über ein Marketing-Konzept
- Das Vorgehen zum Eintritt in den Markt ist klar definiert
- Allfällige Vertriebspartner sind definiert
- Ein erster Testlauf wurde bereits umgesetzt

Ist das Projekt erfolgreich und ergibt klar, dass ein Markt für das Produkt vorhanden ist und somit zusätzlicher Umsatz erzielt werden kann, wird eine Anstellung des Projektleiters erwartet. Werden die Ziele nicht erreicht, so ergibt sich keine Verbindlichkeit.

3. ZIELGRUPPEN

Diese sind natürlich je nach Produkt verschieden. Folgende Zielgruppen kämen in Frage:

- Industriebetriebe in ganz Österreich
- Grosshandel
- Vertriebsgesellschaften

Aufgrund meiner Qualifikation wäre ich aber für den Marktaufbau im Bereich Endkunden weniger geeignet.

4. VORGEHEN/PROJEKTPHASEN

Um das Projekt umzusetzen, würde ich wie folgt vorgehen:

1. Bei Interesse eine Sitzung bei Ihnen im Haus einzuberufen
2. Falls diese Sitzung positiv verläuft, führen wir eine Projektwoche in Ihrem Unternehmen durch, d.h. sie lernen mich 5 Tage unverbindlich kennen
3. Falls die Projektwoche erfolgreich ist, das Projekt beim RAV beantragen
4. Ca. 10 Tage später könnte das Projekt starten

Aloja GmbH
Walsenstr. 1 9014 St.Gallen
071 558 88 07 079 235 04 07
info@aloja.ch www.aloja.ch



Im Projekt könnten der Phasenplan wie folgt aussehen:

1. Einarbeitung, Kennenlernen aller Produkte
2. Strukturieren dieser Projektskizze in ein Fein-Konzept und einen Zeitplan
3. Konkurrenzanalyse
4. Bedarfsnachfrage bei potentiellen Kunden
5. Evaluation möglicher Vertriebspartner
6. Abklärung juristischer Fragen
7. Abklärungen Lager/Logistik
8. Aufbau Marketingkonzept, Gestaltung Marketing-Unterlagen
9. Lancierung des Marktes für Ihr Produkt

Habe ich Ihr Interesse geweckt? So kontaktieren Sie mich doch, um eine gemeinsame Sitzung abzumachen.

15. Januar 2009 – Hans Muster