

GESTÄRKT IN ASIATISCHE MÄRKTE

Mein Konzept - Ihr Erfolg | 09.04.2018 | Nürnberg

Ihr Schlüssel zur Erschließung
asiatischer Emerging Markets:
kultursensible, kundengerechte
und marktspezifische
Kommunikation



1. Ihre Ausgangslage

2. Konzept zur Neupositionierung

- Elemente
- Ergebnisse

3. Dienstleistungsangebot

- Training und Coaching
- Beratung
- Begleitung



IHRE AUSGANGSLAGE

Als Unternehmen mit Vorhaben in asiatischen Emerging Markets (Zulieferung, Sourcing, Projektgeschäft oder Investitionen) kennen Sie dieses Problem: Ihr Auftritt und Ihre Kommunikation mit Kunden, Partnern und Zulieferern sind nur eingeschränkt wirkungsvoll. Bekannte Instrumente, Formate und Botschaften greifen nur bedingt. Dies gilt für den Erstkundenkontakt, aber auch die weitere Vertriebskommunikation zu Marktvorbereitung und Marktaufbau.

Die Konsequenz:

- Schwache Resonanz auf Erstkontakte und schleppende Kommunikation in der Nachverfolgung
- Ineffizienter Ressourceneinsatz (Personal- und Reisekosten, Veranstaltungskosten, Messeauftritte, weiteres Marketing bzw. Vertriebsunterstützung)
- Verzögerung der Markterschließung

Sie verpassen Ihre Kunden und Partner.



IHRE AUSGANGSLAGE

Woran liegt es?

- Ihr Fokus liegt auf der Unternehmens- und Produktdarstellung
 - > Überfülle an Informationen
 - > Over-Engineering beim Technologieangebot
- Global standardisierte Präsentationsformate und Botschaften
 - > ohne Einstellung und Ausrichtung auf Ihre Zielgruppe, deren
 - > kulturelle und gesellschaftliche Hintergründe
 - > unternehmerische und technische Position und Bedarfslage

DIE LÖSUNG: KULTUR- UND MARKTSPEZIFISCHE KOMMUNIKATION



Elemente:

- Kultursensibel in Konzept und Umsetzung
- Ausrichtung auf Kunden und Partner: Erwartungen, Horizonte, Bedarfslagen
- Zugeschnittene und reduzierte Selbstdarstellung
- Dialogischer Ansatz
- Problem- und Lösungsorientierung
- Positionierung als Partner für asiatische Emerging Markets

Ergebnisse:

- Potenzielle Kunden und Partner fühlen sich wahrgenommen und angesprochen
- Basis für vertiefende Kommunikation, dialogorientiert an Kundenbedürfnissen
- Zielgerichteter und effizienter Einsatz von Ressourcen

Sie erreichen Ihre Kunden und Partner.



MEIN ANGEBOT

Ein Engagement in asiatischen Emerging Markets erfordert kultursensible, wegweisende und bedarfsgerechte Kommunikation.

Unternehmen, Technologien und Kompetenzen zu präsentieren, reicht nicht aus, um Zielkunden und Partner zu gewinnen.

Die Einstellung muss stimmen – ausgerichtet auf die Horizonte, Perspektiven, Erwartungen und Bedarfslagen der Zielgruppe.

Kulturspezifisches Wissen muss in der professionellen Kommunikation Niederschlag finden.

Das erarbeite ich mit Ihnen!



- **Training und Coaching**
- **Beratung**
- **Begleitung**



Training / Coaching - für erfolgreiche Kundenkontakte

- **Seminare zu Kundenkommunikation in asiatischen Emerging Markets**
 - > Kultursensible Kommunikation im professionellen Kontext. Fakten zu Kultur und Märkten, Kernelemente kundenorientierter Kommunikation, typische Fehler, Optimierungsmöglichkeiten
- **Individuelle markt-, problem- und anlassbezogene Trainings / Coachings**
 - > Problem- und Bedarfsanalyse. Vorbereitung auf konkrete Märkte und Anlässe, situationsspezifische Trainings für Teams und einzelne Mitarbeiter
- **Vorbereitung von Mitarbeitern für den Auslandseinsatz**
 - > zu Kultursensibler Kommunikation im professionellen Kontext, Netzwerkaufbau, Kommunikation mit Kunden und Partnern
- **Schwerpunkttrainings zu Myanmar**



Beratung - zu strategischer Kommunikation

- **Überarbeitung Ihrer Unternehmensdarstellung und Kundenpräsentationen**
 - > markt- und anlassbezogen, kultursensibel und kundenorientiert
- **Analyse von Markteinstiegsszenarien**
 - > Problemidentifizierung, Entwicklung geeigneter Botschaften und Kommunikationskonzepte / Storytelling
- **Entwicklung von Veranstaltungskonzepten**
 - > für Auftritte in asiatischen Emerging Markets (Kundenveranstaltungen, Workshops, Messeauftritte) mit Leitfäden, Vorbereitung der Umsetzung
- **Entwicklung von Projektkonzepten**
 - > zur Flankierung der Markterschließung über weiche Zusatznutzen für Zielkunden (z.B. im Kontext Entrepreneurship Skills, Know How Transfer) und zu Responsible Sourcing



DIENSTLEISTUNGSANGEBOT

Begleitung - für Ihren wirkungsvollen Auftritt

- **Persönliche Kommunikationsbegleitung bei Terminen und Auftritten vor Ort**
 - > Ich moderiere und stelle sicher, dass Ihre Botschaft ankommt und Wirkung zeigt.
- **Kultursensible Einführungen und Netzwerkarbeit im Zielmarkt**
 - > Ich bereite Ihren Auftritt vor und sichere Resonanzboden.
- **Impulsbeiträge und Moderationen bei Veranstaltungen**
 - > Ich gebe und gestalte Inhalte bei öffentlichen oder internen Veranstaltungen vor Ort und in Deutschland.



Sie sind stark im Markt durch

- Kultursensible Positionierung
- Kulturspezifische, zielgruppengenaue und bedarfsgerechte Kommunikation
- Strategische Formate und Konzepte
- Wirksame öffentliche Auftritte



Expertin für asiatische Emerging Markets

- 20 Jahre Praxiserfahrung und Beratung deutscher und internationaler Unternehmen in Führungspositionen. Vier Jahre Aufbauenerfahrung im Ausland
 - > OAV – German Asia-Pacific Business Association
 - > APA – Asien-Pazifik Ausschuss der deutschen Wirtschaft
 - > Delegation der deutschen Wirtschaft in Myanmar
- Geisteswissenschaftlerin und Kommunikationsexpertin
- Überzeugungstäterin
„Es muss etwas bringen“ – Kontakte, Kunden, Ergebnisse, Entwicklung, Veränderung

VIELEN DANK.

Dr. Monika Stärk

Lange Zeile 33

D-90419 Nürnberg

info@staerk-consulting.de

www.staerk-consulting.de

STARK STÄRKER STAERK 
CONSULTING
COMMUNICATION