

Marketingstrategie

S - Situation = Ausgangslage

Mein Arbeitgeber, ein Hersteller von Designerbetten, wollte sich stärker in Fernost engagieren

T - Task = Aufgabe, Auftrag

Ich war der einzige Sinologe im Betrieb. Als studierter Diplom-Kaufmann hatte ich auch die entscheidenden Fachkompetenzen. So fiel die Wahl sehr schnell auf mich. Ich musste die Marketingstrategie Fernost entwickeln.

A - Action = meine Aktion, mein Beitrag:

Ich organisierte die Teilnahme an einer Fachmesse, nahm dort gezielt zu interessanten Unternehmen Kontakt auf und konnte schnell drei Termine in China organisieren. Die Reise erfolgte gleich zwei Wochen nach der Messe.

R - Result = Erfolg, Gewinn für das Unternehmen

Zwei der der Unternehmen waren schnell zu einem Vertrag bereit. Es hat sich zwischenzeitlich gezeigt, dass diese neuen Kunden eine sehr stabile Partnerschaft darstellen. Mittlerweile verzeichnet das Unternehmen allein durch das Chinageschäft eine Umsatzzunahme um 20 Prozent.

Darstellung im Lebenslauf

Marketingstrategie für China brachte eine Umsatzsteigerung um 20 Prozent

Servicehotline (Versicherung)

S - Situation = Ausgangslage

Beim Aufbau der Servicehotline für Monitore wurden die Kundendaten während der Telefonate auf einem Formblatt erfasst und nach Hotlineschluss am Tagesende in eine Excel-Tabelle übertragen. Das war zeitintensiv und das spätere Auffinden der Daten bei Rückfragen wurde mit zunehmender Anzahl der Fälle immer aufwändiger.

T - Task = Aufgabe, Auftrag

Erstellung eines Datenbanksystems und eines Bildschirm-Menüs mit Hilfe von MS-Access.

A - Action = meine Aktion, mein Beitrag

Ich vernetzte alle Hotline-PCs mit einem Server, um Zugriff von jedem angeschlossenen PC auf die Daten zu erhalten. So konnten die Daten direkt während des Telefonats ins System eingegeben werden. Das Bildschirm-Menü wurde für das Hotline-Personal so gestaltet, dass keine Access-Kenntnisse notwendig waren.

R - Result = Erfolg, Nutzen für das Unternehmen

Bei Rückfragen konnte über das Menü durch Eingabe der Reklamationsnummer oder des Kundennamens sofort der gesamte Vorgang mit allen Daten ohne aufwändiges Suchen dargestellt werden. Ferner konnten diese Daten auch für spätere Erstellung der Reparaturaufträge und Versandaufträge genutzt werden. Meine Einrichtung einer zentralen Reklamationsdatenbank verfünffachte die Geschwindigkeit der Serviceabwicklung.

Darstellung im Lebenslauf

Vernetzung der Hotline-PCs effektiverte das Reklamationsmanagement um das Fünffache.

Aufbau des Hotline-Datenbanksystem schuf eine übersichtliche Grundlage für Reparatur- und Versandaufträge

Schaffung eines Alleinstellungsmerkmals für ein Eiscafé

S - Situation = Ausgangslage

Ich übernahm die Geschäftsführung eines neuen Eiscafés. Die Konkurrenz war groß, die Geschäfte liefen mäßig.

T - Task = Aufgabe, Auftrag

Erstellen eines Imagekonzeptes mit umfassender Markt- und Konkurrenzanalyse.

A - Action = meine Aktion, mein Beitrag

Ich überzeugte die ortsansässigen Kurhäuser davon, unsere hauseigenen Eisspezialitäten in deren Dessertkarten mit aufzunehmen. Dafür organisierte ich auch einen Zulieferdienst.

R - Result = Erfolg, Gewinn für das Unternehmen

Die Strategie, mit der wir am Markt ein Alleinstellungsmerkmal geschaffen hatte, steigerte unseren Umsatz um 3000 Euro im Monat.

Darstellung im Lebenslauf

Zusammenarbeit mit Kurhäusern steigerte den Umsatz um 3000 Euro/Monat

Optimierung der computerbasierten Produktionssteuerung (Produktionswerk für Solarbauteile)

S - Situation = Ausgangslage

Ein Speicher für Zwischenprodukte war mit mehreren Produktionsanlagen verbunden, hatte aber nur eine zentrale Bedienstelle (Tastatur, Monitor). Bei Störungen mussten die Bediener der Anlagen ihren Arbeitsplatz verlassen, um an dieser Bedienstelle den Status zu kontrollieren oder zu korrigieren.

T - Task = Aufgabe, Auftrag

Gefordert wurden zusätzliche Bedienstellen für den Speicher an den verbundenen Produktionsanlagen.

A - Aktion = meine Lösung zu dem Problem

Ich nutzte die vorhandenen Netzwerkverbindungen zwischen den Steuerrechnern der Anlagen und des Speichers sowie, in Absprache mit dem Anlagenhersteller, die auf den Rechnern bereits für Reparaturzwecke installierten Fernbedienungsprogramme.

Das Programm wurde so eingerichtet, dass über eine Tastenkombination an der jeweiligen Produktionsanlage zwischen der Bedienoberfläche der Anlage und der des Speichers umgeschaltet werden konnte.

R - Result = Erfolg, Nutzen für das Unternehmen

Eine Kontrolle und Bedienung des Zwischenspeichers durch das Personal der angeschlossenen Produktionsanlagen war jetzt ohne zusätzliche Wege und ohne das Verlassen des eigentlichen Arbeitsplatzes möglich.

100%-ige Verringerung von Stillstandzeiten.

Diese Effektivierung der Arbeitsplätze war ohne zusätzliche Kosten für Hardware und Installation geschaffen worden, da Vorhandenes genutzt wurde.

Formulierungsvorschlag für den Lebenslauf

Effektive Vernetzung der Steuerrechner reduzierte Stillstandzeiten zu 100 Prozent

Vermeidung von Rückrufaktion (Automobilproduktion)

S - Situation = Ausgangslage

Zwei gleich aussehende Kabel mit verschiedenen Funktionen wurden von einem Azubi verkehrt an der Hinterachse angebaut. Ebenso wurden die so genannten Aufhangknochen falsch montiert. Dieser Fehler wurde vom Azubi in Serie falsch montiert. Er wäre bei der Nacharbeit aber nicht zwingend aufgefallen.

T - Task = Aufgabe, Auftrag

Ich kontrollierte die Fahrzeuge immer etwas intensiver und hatte als langjähriger Springer im ganzen Betrieb einen guten Blick für den Gesamtzusammenhang.

A - Action = meine Aktion, mein Beitrag:

Im Rahmen meiner Kontrollen fiel mir die Fehlmontage schnell auf. Sofort informierte ich den Produktionsleiter, der sogleich alle Fahrzeuge, die Azubi behandelt hatte, intensiv nacharbeiten ließ.

R - Result = Erfolg, Gewinn für das Unternehmen

37 Autos wurden vor fehlerhaften Fahrwerken bewahrt, deren Folge Instabilität gewesen wäre. Ferner hätte eine Rückrufaktion gedroht.

Darstellung im Lebenslauf

Umsichtige Kontrollen vermieden eine Rückrufaktion von 37 Fahrzeugen.

Kostenvermeidung

S - Situation = Ausgangslage

Unser Reisebüro ließ Kataloge, Infolyer und dergleichen seit Jahren vom immer der gleichen Druckerei drucken. Die Beziehung bestand seit Jahren.

T - Task = Aufgabe, Auftrag

Unser neuer Chef empfand die Preise äußerst hoch. Er bat mich, die Verträge zu prüfen und gegebenenfalls Alternativen zu recherchieren.

A - Action = meine Aktion, mein Beitrag:

Das Gefühl meines Chefs war richtig. Die Konkurrenzunternehmen boten die gleichen Leistungen deutlich billiger an. Ich ließ mehrere Alternativangebote einholen, stellt dabei fest, dass die verschiedenen Druckereien auch verschieden preiswert waren. So schlug ich vor, einen Pool von Druckereien zu bilden, die unseren Leistungsansprüchen gerecht wurden, und die Aufträge einzeln zu verteilen.

R - Result = Erfolg, Gewinn für das Unternehmen

Wir sparten so 30.000 Euro im Jahr ein.

Darstellung im Lebenslauf

Bildung eines Druckereipools senkte die Druckkosten um 30.000 Euro/Jahr