

Der Spielmacher? Der Unternehmer!



Wer weiß, was er besser kann
als sein Wettbewerber, vertritt
seine Leistungen und Preise
selbstbewusster

Matchpoint-System

➔ **UNTERNEHMER** Nicht jeder Inhaber eines Handwerksbetriebs ist rundum zufrieden mit seiner Work-Life-Balance und der Wertschätzung, die er für seine Arbeit bekommt. **Andrea Eigel** unterstützt diese Handwerksunternehmer mit dem Matchpoint Kommunikations-System darin, die Karten neu zu mischen, frische Perspektiven zu gewinnen und umzusetzen – mit überraschend naheliegenden Mitteln.

Wie komme ich aus dem Hamsterrad? Wie nehme ich noch einmal eine neue betriebliche Herausforderung an und entwickle mich persönlich und geschäftlich weiter? Diese Fragen gehen vielen Handwerksunternehmern durch den Kopf. Doch schnell werden sie meist mit Sätzen wie diesen ad acta gelegt: Das Hamsterrad ist zwar nicht angenehm, aber so ist es eben, wenn man selbstständig ist. Eine neue Herausforderung wäre schön, aber sie fällt nicht vom Himmel. Persönliche und geschäftliche Weiterentwicklung wäre eine tolle Sache, aber es ist doch unrealistisch, jetzt alles über den Haufen zu werfen und ganz von vorn mit etwas anderem anzufangen.

Zurück bleibt dennoch ein schales Gefühl: Kann man als Handwerksunternehmer wirklich an keinem Schraubchen drehen, um die Weichen für mehr Zufriedenheit, mehr Anerkennung, mehr finanziellem Erfolg und damit mehr Zeit fürs Privatleben zu stellen? Geht es nach Marketing- und Handwerksexpertin Andrea Eigel, gibt es einen gangbaren Weg. Sie zeigt ihn Handwerksunternehmern mit ihrem eigens entwickelten Matchpoint Kommunikations-System in einer intensiven, ergiebigen Beratung auf.

Alles auf den Kopf stellen? Nein, Potenzial richtig nutzen! Andrea Eigel ist davon überzeugt, dass der Schlüssel

zu einer befriedigenden Weiterentwicklung in jedem ambitionierten Handwerksmeister bereits vorhanden ist. Er muss nur noch durch eine gezielte Einkreisung und klare Definition gefunden werden. Sie nennt dies die Positionierung des Unternehmers, die im Beratungsgespräch gemeinsam herausgearbeitet wird. Im Mittelpunkt steht dabei zunächst die Frage, für welche Werte und Arbeiten der Unternehmer ganz persönlich brennt.

Diese Motive herauszufinden, ist kein verzichtbarer theoretischer Luxus, sondern essenziell auch für die praktische Verwirklichung der Neuausrichtung: »Nur wenn wir Dinge tun, an denen uns wirklich liegt, können wir auf Dauer den Fleiß, die Hingabe und die Ausdauer entwickeln, die für herausragende Leistungen nötig sind«, begründet Andrea Eigel. Und noch ein zweites Argument spricht dafür, seine eigenen Stärken und Vorlieben zu ergründen. Wer sie lebt, ist nicht nur selbst motivierter, sondern steckt seine Kunden und Mitarbeiter mit dieser Leidenschaft an. So wird eine überaus konstruktive Kaskade in Gang gesetzt, die zu mehr Zufriedenheit und Identifikation beim Chef, dem Team und den Auftraggebern führt – und so das Unternehmen unterm Strich erfolgreicher macht.

Andrea Eigel rät Handwerksmeistern also nicht, ihr gesamtes Tun in Frage zu stellen, sondern genau das aus ihrem meist großem Portfolio verstärkt zu tun, wohinter sie mit größter Überzeugung und Freude stehen. In kurzer Zeit entsteht auf diesem Weg ein passendes sogenanntes »Marken-Mindset« – d. h. das Wissen um die eigenen Stärken und der Mut, die eigene Einzigartigkeit auch zu zeigen.

Den eigenen Selbstwert kennen Ein zweiter wichtiger Dreh- und Angelpunkt in der Matchpoint-Beratung besteht darin, beim Handwerksunternehmer das Gefühl für den eigenen Wert zu stärken. Wer weiß, was er besonders gut und besser als andere kann, vertritt seine Leistung und seine Preise selbstbewusster. Die Argumentation und das Training, das Andrea Eigel mit ihren Kunden durchführt, wirkt offensichtlich. Sie sagt: »Unternehmer, die den Matchpoint-Prozess durchlaufen haben, berichten mir erfreut, dass ihre Angebote durch das neue Marken-Mindset und ihr selbstsicheres Auftreten auf einmal deutlich schneller akzeptiert werden«.

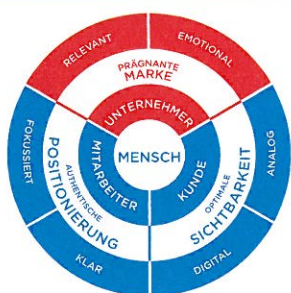
Mit konsequenter Angebotsausrichtung wird sichergestellt, dass man sich nicht verzettelt



Besonderheiten sichtbar machen Was ein Unternehmer gut und gern macht, wie und warum er es tut, bestimmt die Einzigartigkeit des Betriebs. Andrea Eigel und der jeweilige Handwerksmeister entwickeln in der Matchpoint-Beratung daraus einen konkreten Fahrplan, wie sich dies auf die Angebotsausrichtung des Betriebs und die Außendarstellung in digitalen und analogen Medien übertragen lässt. Damit wird sichergestellt, dass konsequent auf das Entwicklungsziel zugearbeitet wird und man sich nicht verzettelt.

»Mir geht es auch darum, dass die Handwerksunternehmen ihre Güte nicht nur in der Leistung, sondern auch der Inszenierung und ihrem Marketing vermitteln«, betont Andrea Eigel. Denn schließlich geht es bei dem umfassenden Beratungs- und Umsetzungsangebot des Matchpoint-Systems um ein Anliegen, das der Handwerksexpertin am Herzen liegt: Unternehmer aus Handwerk und Mittelstand bestmöglich darin zu unterstützen, ihre Ideen und sich selbst zu verwirklichen, ihre Leidenschaft im Handwerk zu leben und dafür die Anerkennung zu bekommen, die sie längst verdienen.

MATCHPOINT KOMMUNIKATIONS-SYSTEM



Das System hilft, die eigene Marke aufzubauen und ein Firmenprofil zu entwickeln. Der Unternehmer spielt dabei eine wesentliche Rolle, wenn er Ziele und Stärken der Firma bewusst ausspielt

Das Matchpoint Kommunikations-System ist speziell geschaffen worden für Handwerksbetriebe und den Mittelstand. Es beinhaltet maßgeschneiderte und einzigartige Werkzeuge, ein individuelles Coaching sowie die Umsetzung und Prozessbegleitung aller Maßnahmen. Betriebsinhaber

- entdecken damit ihre einzigartigen Qualitäten für eine authentische Differenzierung vom Wettbewerb.
- finden Ihre Positionierung am Markt.

- lernen, wie sie diese Stärken als Marke konkret sichtbar und wirksam machen
- überzeugen damit die richtigen Kunden und Mitarbeiter.
- holen damit Aufträge, die Zukunft haben und zufrieden machen.
- gewinnen transparente Leitlinien für ihr gesamtes Marketing.

Mehr Informationen zum Matchpoint Kommunikations-System:
www.matchpoint-system.de