

# Unternehmerweb begrüßt Sie bei der kostenlosen Seminarabendreihe „UnternehmerWissen“

**Seminarabend-Thema:** Selbstmarketing – Gesundheitsprofis mit Profiprofil

**Vortragender:** Mag. Peter Stepanek

**Dauer:** ca. 90 Minuten

**Unsere Partner & Sponsoren**



**Kostenloser Wissenstransfer für Ihren Informationsvorsprung!**

# Perspektivenwechsel: Kundenorientierung

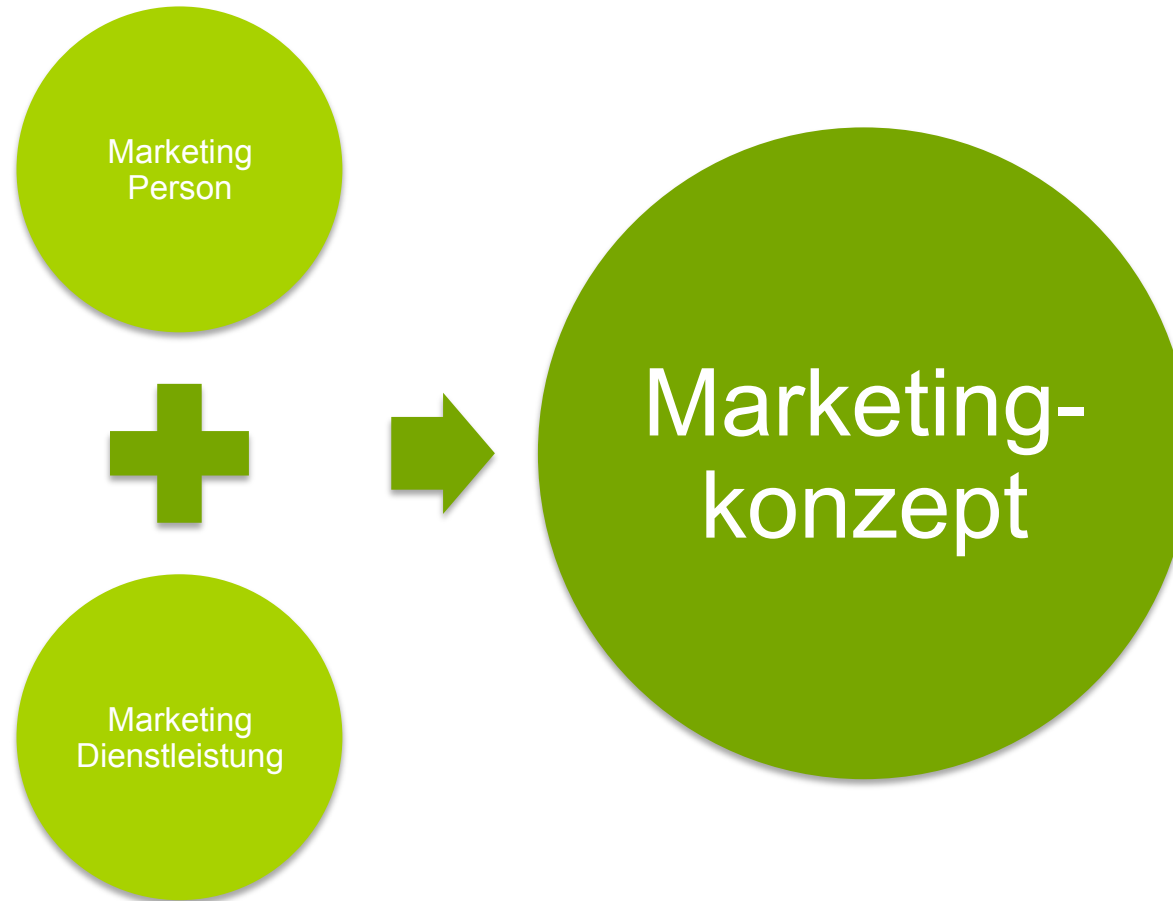
Der Köder muss dem  
Fisch schmecken, nicht  
dem Angler!

Alte Weisheit

# Grundlagen & Elemente eines Marketingkonzeptes



# Selbstmarketing im Gesundheitsbereich



**praxiserfolg**

Die Unternehmensberatung  
für den Gesundheitsbereich



# Stärken und Schwächen als Basis des Marktauftritts

# SWOT-Analyse

Grundlage für weiteren Überlegungen bzgl. Zielgruppe, das eigene Leistungsprogramm und die Positionierung

**Stärken**

**Schwächen**



**Chancen**

**Risiken**

**praxiserfolg**

Die Unternehmensberatung  
für den Gesundheitsbereich

# SWOT mal anders

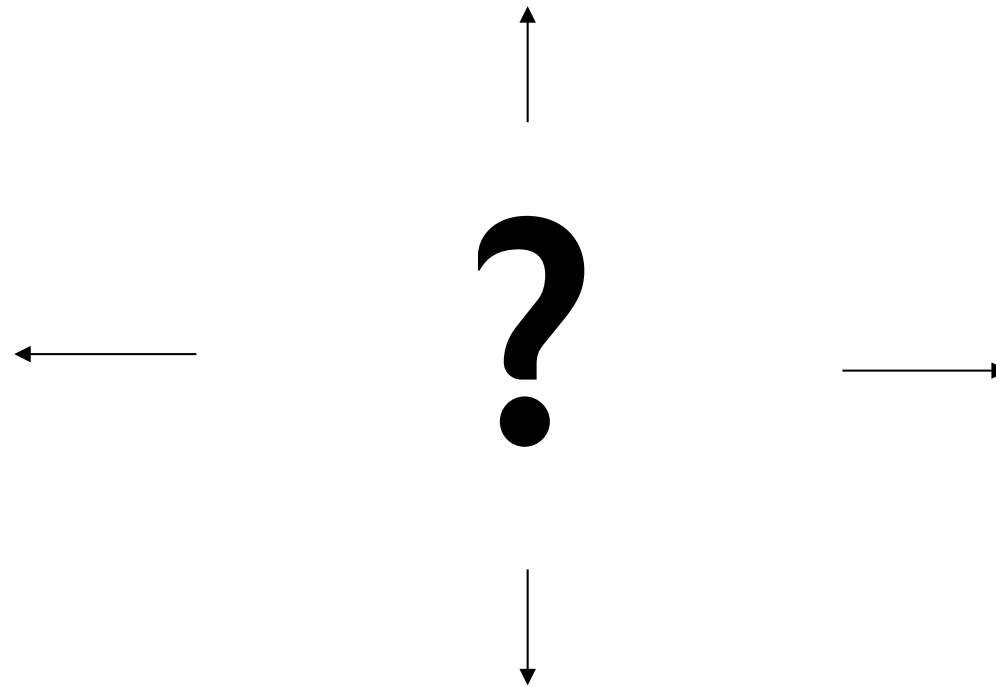
1. Notieren Sie Ihre Stärken und reihen Sie diese nach Prioritäten für Ihr Unternehmen.
2. Fragen Sie 5 Freunde, Bekannte, Verwandte nach Ihren Stärken und reihen Sie diese nach Häufigkeit.
3. Vergleichen Sie die Ergebnisse.
4. Wiederholen Sie das mit Pkt. 1 ,2 und 3 mit Ihren Schwächen.
5. Identifizieren Sie Kernstärken und Kernschwächen.
6. Überlegen Sie, in wie fern das Ergebnis mit Ihrem Angebot kompatibel ist?

# Checkliste

## Zielgruppenauswahl

- Mit welchen Menschen(gruppen) arbeite ich gerne?
- Mit welchen KundInnen arbeite ich besonders effektiv und erfolgreich?
- Welche Nischen gibt es?
- Welche Möglichkeiten zur Kooperation habe ich?
- Welches Netzwerk habe ich?
- Welche beruflichen & privaten Erfahrungen habe ich, die mir in meiner Arbeit nützlich sind?

# Wer ist/sind meine Zielgruppe(n)?



# Zentrale Fragen der Positionierung

1. Warum sollen die KundInnen ausgerechnet meine Dienstleistung in Anspruch nehmen?
2. Was kann ich besser als der Wettbewerb?
3. Wie sollen mich die Menschen wahrnehmen?

# Positionierung vs. Image

- **Positionierung**
  - wie möchte ich in der Öffentlichkeit wahrgenommen werden?
  - Was will ich kommunizieren?
  - Wofür will ich stehen?
- **Image**
  - wie werde ich wahrgenommen?
  - Was sagt/denkt man über mich?



**praxiserfolg**

Die Unternehmensberatung  
für den Gesundheitsbereich

# Ziel der Positionierung

- Positionierung als Spezialistin bzw. Spezialist!!!
- Unverwechselbarkeit
- Expertin bzw. Experte
- Ich-Marke



# Effizient Netzwerken

# Netzwerken

- Beziehungen aktiv aufbauen, pflegen und erweitern
- Formale, informale und elektronische Netzwerke nutzen
- andere Menschen von der eigenen Tätigkeit informieren
- Kontaktdaten austauschen
- Motto:  
wer weiß, welcher Kontakt in der Zukunft nützt

# Tipps Networking

- Erstellen Sie eine Liste jener Menschen, die sie bereits kennen und die für Ihre berufliche Zukunft nützen können
- Informieren Sie diese über Ihre berufliche Tätigkeit
- Besuchen Sie Veranstaltungen, wo Sie interessante Menschen treffen.
- Nützen Sie elektronische Netzwerke zum Aufbau weiterer NetzwerkpartnerInnen
- Formulieren Sie eine „Fahrstuhlpräsentation“ über Ihre berufliche Tätigkeit

# Fahrstuhlpräsentation

1. Notieren Sie:
  - welche Leistung erbringen Sie?
  - worauf sind Sie spezialisiert?
  - wo und mit wem arbeiten Sie zusammen?
  - welchen Nutzen haben die KundInnen?
  - wo ist der Unterschied zu anderen DienstleisterInnen?
2. Aus Antworten einen kurzen Text schreiben:
  - pfiffiger Einstiegssatz
  - 3-5 einfache Sätze.
  - vermeiden Sie zu viele Fachausdrücke
3. Üben Sie den Text:
  - Text frei sprechen
  - mit einem Vis-a-Vis üben



**praxiserfolg**

Die Unternehmensberatung  
für den Gesundheitsbereich



# HANDOUTS

# SWOT mal anders

1. Notieren Sie Ihre Stärken und reihen Sie diese nach Prioritäten für Ihr Unternehmen.
2. Fragen Sie 5 Freunde, Bekannte, Verwandte nach Ihren Stärken und reihen Sie diese nach Häufigkeit.
3. Vergleichen Sie die Ergebnisse.
4. Wiederholen Sie das mit Ihren Pkt. 1 ,2 und 3 mit Ihren Schwächen.
5. Identifizieren Sie Kernstärken und Kernschwächen.
6. Überlegen Sie, in wie fern das Ergebnis mit Ihrem Angebot kompatibel ist?

# Checkliste

## Zielgruppenauswahl

- Mit welchen Menschen(gruppen) arbeite ich gerne?
- Mit welchen KundInnen arbeite ich besonders effektiv und erfolgreich?
- Welche Nischen gibt es?
- Welche Möglichkeiten zur Kooperation habe ich?
- Welches Netzwerk habe ich?
- Welche beruflichen & privaten Erfahrungen habe ich, die mir in meiner Arbeit nützlich sind?

# Fahrstuhlpräsentation

1. Notieren Sie:
  - welche Leistung erbringen Sie?
  - worauf sind Sie spezialisiert?
  - wo und mit wem arbeiten Sie zusammen?
  - welchen Nutzen haben die KundInnen?
  - wo ist der Unterschied zu anderen DienstleisterInnen?
2. Aus Antworten einen kurzen Text schreiben:
  - pfiffiger Einstiegssatz
  - 3-5 einfache Sätze.
  - vermeiden Sie zu viele Fachausdrücke
3. Üben Sie den Text:
  - Text frei sprechen
  - mit einem Vis-a-Vis üben



**praxiserfolg**



Die Unternehmensberatung  
für den Gesundheitsbereich