

LOGISTIK PERFORMANCE

IM INTERNATIONALEN WETTBEWERB



Das 3-Monats-Package
mit den Vertriebspezialisten der Sesto-Senso.net

Stellen Sie sich einfach vor, Sie hätten mit uns einen PR- und Werbeleiter, einen Marketing- und Vertriebsmanager und einen Leiter Business Development. Mit einem kleinen Team. Und einen Fotografen und Webmaster noch dazu.



Differenzierung heißt Das Gebot der Stunde

Der Vertriebs- & Markenspezialist HJ Prinz arbeitet seit Jahren mit Logistik-Firmen. Er und sein Team wissen um die Stärken der 4 PL-Experten. In ihrem 3-Monats-Package kümmern sie sich um die oft vernachlässigte Performance im Wettbewerb. Das Gebot der Stunde heißt Differenzierung / Abgrenzung von Mitbewerbern.

Machen Wir uns Nichts vor, ein Blick in die Websites und hinter die Kulissen ins Management vieler Logistik-unternehmen offenbart Erschreckendes:

Kundenorientierung, professionelle Unternehmenspräsentation oder womöglich noch so exotische Dinge wie Unternehmenskommunikation, Pressearbeit oder CSR ?? Fehlanzeige. Ganz zu schweigen von speziellen Branchenlösungen, die bebildert mit spezifischen Branchenkenntnissen erläutert und zu allem Überfluß auch noch beworben werden. Im Klartext heißt das: Dieselbe „Einheitssoße“ findet man an jeder Ecke. Kein Wunder also, dass Aufträge dann fast ausschließlich über den Preis erkämpft werden oder irgendwelche Einzelaktionen sind von Vertriebsleitern mit irgendwelchen persönlichen Kontakten sind. Blöd, wenn dann gerade solche Leute das Unternehmen verlassen ... und die Kunden dann natürlich mitnehmen.

Aber es gibt auch Lichtblicke !!

Gerade wurde die Website eines Textil-Logistik-Spezialisten mehrfach ausgezeichnet, der die Zeichen der Zeit verstanden hat. Und kurioserweise kommen aus dem benachbarten Österreich immer wieder atemberaubend gute Kommunikationskonzepte resp. professionelle Website-Konzepte, die aufhorchen lassen. Für viele sind sie mittlerweile zu Benchmarks geworden.

Viele glauben anfangs in uns reine Berater zu erkennen. Oder womöglich irgendeine Agentur? Oder am Ende irgendwelche Seminarleute? Sie sind dann einigermaßen erstaunt zu lesen, dass unser kleines Team als Projektmanager oder sogar als Stabsstelle Ihrer GL agiert mit den Schwerpunkten Kommunikation und Vertrieb. Wir sehen also alles, was wir machen, mit den Augen des Vertriebsmanagements.

Für unsere Partner heißt das, dass wir einerseits Managementthemen ausarbeiten rund um den Vertrieb und die Kommunikation und auch die ganzen Online- und Print-Geschichten erarbeiten. Andererseits arbeiten wir auf Wunsch auch operativ und strategisch mit Ihnen. Und wenn man sich dann beim nächsten Annual Report mal die Zahlen ansieht, dann sieht man deutlich, was wir getan haben. Denn die Kunden unserer Kunden haben ganz schnell verstanden, was wir da gemacht haben. Ein gutes Gefühl !!

Klar macht das dann Spaß, die ganze Entwicklung weiter voranzutreiben, neue Benchmarks zu gestalten. Genau deswegen sind unsere 3-Monats-Packages ja auch immer als Einstieg zu verstehen.

Mit den besten Grüßen vom Bodensee
Ihr
Hans-Jürgen Prinz

Benchmarks

Damit Sie verstehen, wovon wir sprechen



<http://www.meyermeyer.de/>

Eine wirklich sehenswerte und preisgekrönte Website.

Leider nicht von uns. Aber wir erlauben uns dennoch, Sie auf diese außergewöhnlich gelungene Website und die Management-Konzepte dahinter aufmerksam zu machen.

Ein Blick in diese Website zeigt Ihnen schnell, was es heißt, sich von seinen Mitbewerbern zu unterscheiden, welche Konzepte dahinterstecken, welche Bedeutung Fotos für Ihr Geschäft haben, und wie das Ganze dann aussieht, wenn es fertig ist.

Genau das ist es, was auch wir mit unserem LOGISTIK-PACKAGE jetzt schon in der 3.Generation machen, nur werben wir eben nicht mit unseren Resultaten.

Dafür gehen wir aber einen entscheidenden Schritt weiter:

Nach den 3 Monaten unseres 3-Monats-Logistik-Packages sind wir in aller Regel auch die Stabsstelle unserer Kunden für Vertriebsaktionen und Business Development.



HJ Prinz ist nicht nur Spezialist für Vertriebs- & Marken-Management. Er ist auch Profi-Fotograf mit eigenem Studio. Und HJ Prinz kommt selbst aus der Fashion-Industrie.

Und sein kleines Team macht die ganzen Web- und Grafik-Geschichten.

Unsere Firmenkunden bekommen also solche Management-Konzepte, die ganzen Fotos und die ganzen Web- & Print-Unterlagen aus einer Hand.

HJ Prinz kommt übrigens ursprünglich selbst aus der Fashion-Industrie. Und Meyer & Meyer ist einer seiner früheren Logistikpartner für seine eigene Fashion-Marke. Inzwischen arbeitet HJ Prinz auch für viele andere Branchen.

In der pdf-Broschüre „Fotografie kommuniziert“ nimmt er Sie mit in seine Welt des Managements und der Business-Fotografie:

www.sesto-senso.net/images/Fotografie/Fotografie%20kommuniziert.pdf



Package Bestandteile



3 x 2 Tage Arbeitsmeeting

HJ Prinz arbeitet insgesamt 6 Tage mit Ihnen in diesem Package an Themen wie Strategie, Werkzeuge, Kommunikation u.v.m.

Pressearbeit

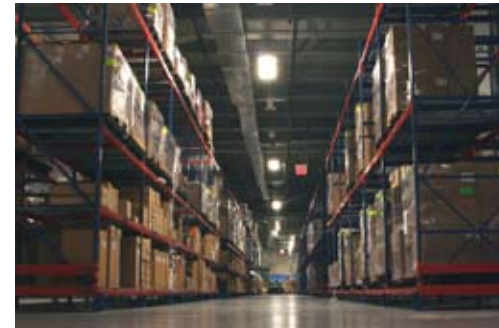
Von Pressefotos bis zur Akkreditierung

Vertriebsmanagement

Aufgaben und Chancen mit CRM

CSR (Nachhaltigkeitsmanagement)

Die 3 Säulen und wie alles beginnt



2 Tage Foto-Shooting

Atemberaubende Bilder von Ihrem Unternehmen: Mitarbeiter, LKWs, Lager u.v.m.

Neue Unternehmensbroschüre

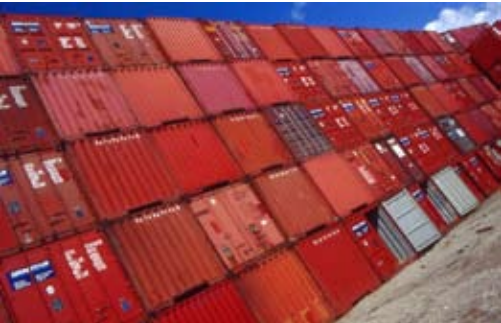
Genau das richtige Instrument für Ihre Neukunden-Akquise mit System

Neue Business-Website

DIE Kommunikationsplattform im www für viele Ihrer Abteilungen

Employer Branding

Ihre Markenpolitik in eigener Sache





Ziele erkennen - Erfolgssysteme nutzen

Vorwort

Verstehen wie wir ticken

Dieses Package verfolgt folgende Ziele:

1. Steigerung des Bekanntheitsgrades
2. Verbesserung der Performance im Wettbewerb
3. Eine klare Differenzierung / Abgrenzung zu Mitbewerbern
4. Verbesserung der Neukundenansprache durch Spezialisierung
5. Aufbau einer professionellen Unternehmenskommunikation
6. Erste Schritte in der zeitgemäßen Pressearbeit
7. Erste Schritte im CSR (Nachhaltigkeitsmanagement)
8. Integration des Employer Brandings

Nehmen Sie Ihre Kunden, Ihre Stakeholder, Ihre Medienpartner und ggf. auch Ihre Investoren mit in die einzigartige, faszinierende Welt Ihres Unternehmens. Wir unterstützen Sie dabei mit atemberaubenden Fotos von Ihrem Unternehmen, mit einzigartigen Online- und Print-Unterlagen, mit erstklassigen Presseunterlagen und mit einem Employer Story-Telling, das aus Ihrem Unternehmen einen außerordentlich interessanten Dienstleister und Arbeitgeber macht, über den die Medien immer wieder gern berichten.

Klar, dass genau das sowohl Kunden, wie auch potentielle, neue Mitarbeiter anzieht. Alles das sind für uns umfassende Maßnahmen im Rahmen von einer Differenzierung, also der Abgrenzung von Mitbewerbern.

Performance im nationalen + internationalen Wettbewerb

Klar, es ist ein Unterschied, ob Sie nun einer der echten 4PL-Spezialisten sind und beispielsweise für die Automotiv-Industrie arbeiten, oder ob Sie Paketzusteller a la DHL sind. Es ist ein Unterschied, ob Sie nun reiner Frachtgut-Spediteur sind, oder Spezialist für Wertschöpfungsprozesse entlang der viel zitierten Supply Chain Management-Kette sind mit hochspezialisierter Lagerlogistik und Verzollungskompetenz und vielleicht mit Subunternehmern arbeiten, also selbst möglicherweise gar keine eigenen LKWs haben.

Welches Geschäftsmodell Sie auch immer verfolgen, Sie haben Kunden. Und Sie werden Neukunden brauchen können. Die erwarten von Ihnen Lösungen, Leistungen, Preise und Kommunikation. Und die müssen Sie ja erstmal überhaupt irgendwo kennen lernen und sich über Sie und Ihre Leistungen informieren können. Das www ist dabei sehr oft der erste Schritt. Ihre ADMs machen dann mit der Broschüre den 2.Schritt.

Dabei ist es sinnvoll, Branchen und Branchenlösungen zu präsentieren. Und es ist sinnvoll Ihre Leistungen auf diese Branchen bezogen zu zeigen.

Atemberaubende, emotionale Fotos und knackige, gut formulierte und schnell verständliche Texte sind dabei das A & O. Diese erste, äußere Performance entscheidet darüber, ob Ihre potentiellen Neukunden (und sicher auch manchmal Bestandskunden) überhaupt weiterlesen und Ihre eigentlichen Leistungen überhaupt wahrnehmen und lesen wollen. Eine professionelle Pressearbeit hilft dabei sehr.

Zu Ihrer Performance gehören also nicht nur die netten Äußerlichkeiten, sondern auch bzw. insbesondere Ihre Konzepte, die dahinterstehen. Und genau die erarbeiten wir mit Ihnen in diesem 3-Monats-Package und den 3 x 2 Tagen Arbeitsmeetings.

3 x 2 Tage

Arbeitsmeetings

DER 1. MONAT: STRATEGIE

Ihre Performance

Differenzierung im Wettbewerb - Abgrenzung von Mitbewerbern

Erarbeiten Ihrer neuen Performance:

- Wo liegen Möglichkeiten einer Differenzierung für Sie ?
- Was genau unterscheidet Sie von Mitbewerbern ?
- Mit welchen Branchen arbeiten Sie ?
- Welche Geschäftsfelder haben Sie ?
- In welchen Ländern sind Sie aktiv ?
- Welche Märkte wollen Sie neu besetzen ?
- Und wie stellen Sie das optisch und konzeptionell dar ?
- Welche Managementziele verfolgen Sie dabei ?
- Wie sieht Ihre Corporate Story aus ?

Erarbeiten Ihrer Vertriebsstrategie:

- Welche Branchen wollen sie ausbauen und welches sind Ihre Wunschkunden ?
- Welche ganz speziellen Produkte bzw. Dienstleistungen bieten Sie an ?
- Wie können Neu-Kunden Sie kennen lernen ?
- Wie akquirieren Sie Neu-Kunden ?
- Welche Budgets setzen Sie dafür ein ?
- Welche man-power ?
- Und welche Kommunikationswege nutzen Sie zur Zeit ?





3 x 2 Tage

Arbeitsmeetings

DER 2. MONAT: WERKZEUGE

Ihre Kommunikations- & Vertriebswerkzeuge
Online und im persönlichen Gespräch mit Kunden

Erarbeiten Ihrer neuen Online-Performance + Ihrer neuen Unternehmensbroschüre

- Aufbau der Präsentationen nach Geschäftsfeldern + Branchen + Dienstleistungen
- Briefing für das Foto-Shooting
- Auswahl der Bilder für den Online- und Printbereich resp. Pressefotos
- Gemeinsames Erarbeiten der Texte für Website und Broschüre/ Vorschläge von Ihnen

Pressearbeit

- Vorbereitung der Unterlagen
- Installationen in Ihrer neuen Website

Employer Branding

- Story Telling Ihrer HR-Abteilung
- Karriere-Beispiele
- Offerten

CSR - Erklärungen

- CSR-Benchmarks
- CSR-Management
- CSR-Reporting
- CSR-Report vs. Annual Report

3 x 2 Tage

Arbeitsmeetings

DER 3. MONAT: KOMMUNIKATION

Vertriebsmanagement - Vertriebssteuerung
Vertriebsaktionen - PR-Arbeit

Ihre Online-Aktivitäten und Direkt-Marketing - Erste Schritte

Wie arbeiten Sie mit Ihrer Website ?
Wie nutzen Sie CRM-Daten und - Systeme ?
Wie organisieren, steuern und kontrollieren Sie eine Vertriebsaktion ?
Wie kann PR-Arbeit Ihren Vertrieb voranbringen ?
(Abgrenzung zur Verkaufsförderung und Werbung)

Weitere Themen rund um den Vertrieb und die Kommunikation

Nutzen Sie Ihre neue Unternehmensbroschüre für die Neukunden-Gewinnung
Auf- und Ausbau einer professionellen Unternehmenskommunikation
Arbeiten Sie mit Ihren Presse- und Medien-Partnern
Informieren Sie Ihre Stakeholder regelmäßig und binden Sie Sie ein in Entwicklungen
Arbeiten mit Geo-Marketing-Systemen
Arbeiten mit Facebook





Neukunden scannen mit Ihrer neuen Unternehmensbroschüre

Sie bekommen von uns Ihre neue Unternehmensbroschüre als pdf-Datei

(Auf Wunsch und gegen Aufpreis auch als Printausgabe)

Es hat sich immer wieder in der Praxis herausgestellt, dass interessierte Neukunden Unternehmensbroschüren schnell auf Ihrer Homepage downloaden, wenn sie tatsächlich an einer Zusammenarbeit interessiert sind. In allen anderen Fällen ist eine Unternehmensbroschüre meist nämlich nicht mehr als ein teurer Staubfänger, der kein ROI hat.

Eine pdf-Datei spart also eine Menge Geld und Zeit und generiert Umsätze. Denn natürlich ist Ihre neue Broschüre als ein aktives Kommunikationsinstrument gedacht für die Neukundengewinnung und für neue Kontakte, beispielsweise für neue Investoren und natürlich auch für die Medien und ggf. auch für Ihre Banken. (Basel II)

Auf Wunsch erhalten Sie von uns aber auch gern eine pdf-Datei im CMYK-Format für den Druck in einer Druckerei Ihrer Wahl. Denn eine kleine Anzahl von Druckexemplaren ist sicher sinnvoll beispielsweise für Ihre ADMs draußen bei Ihren Neukunden.

Wir erstellen Ihre neue Unternehmensbroschüre

mit Ihren neuen Fotos von uns (max. 40 bearbeiteten Fotos)

abgestimmt auf das Layout Ihrer neuen Homepage

mit bis zu 40 Seiten

und mit einem Konzept und einem Design, das auch Sie begeistern wird

Verbindungen

schaffen
mit Ihrer neuen Homepage

Online ist nicht alles - Aber alles ist nichts ohne Online

Ihre neue Firmen-Homepage soll ein Knaller werden ? Sie soll Neukunden informieren, begeistern und zur Kontaktaufnahme animieren ? Sie soll mit atemberaubenden Fotos von Ihrem Unternehmen faszinieren, aber gleichzeitig auch funktionell und übersichtlich sein ? Sie soll Kommunikationsplattform sein für Ihre Kunden ? Mit einem Track & Tracing ? Aber sie soll eben auch für Bewerbungskandidaten, für die Medien, für Freunde und Stakeholder Ihres Unternehmens und möglicherweise auch für Investoren und Banken so ein richtiger Eye Catcher sein ??

Dann sind Sie hier genau richtig !!

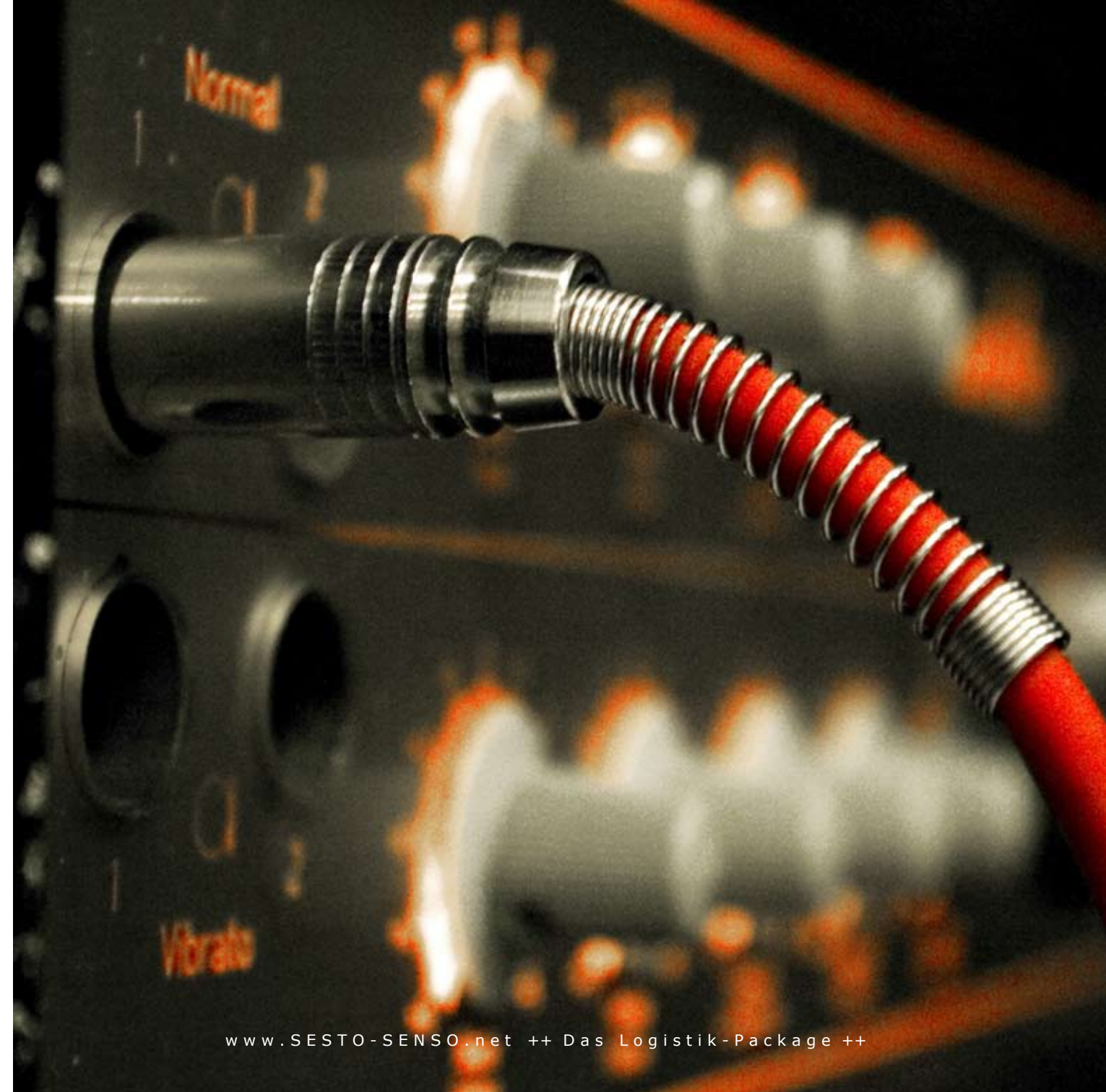
Die Gestaltung Ihrer neuen Firmen-Homepage muß für uns zu dem Gesamtkonzept passen, d.h. Sie muß einerseits inhaltlich und strategisch auf Ihre Unternehmensziele und Ihre Vertriebsstrategie abgestimmt sein. Andererseits muß sie aber auch zu Ihrer Unternehmensbroschüre und allem anderen passen, dasselbe Design, dieselbe Handschrift haben.

Und weil wir ja nach den 3 Monaten in der Regel auch mit Ihrer neuen Firmen-Homepage operativ mit Ihnen arbeiten, ist es sinnvoll, u.a. auch Ihre Personalabteilung oder Ihre Dispo und ggf. auch noch andere, involvierte Abteilungen bei der Gestaltung mit einzubeziehen. Denn Sie werden hier auch Pressemitteilungen, Stellenausschreibungen, Lieferantenausschreibungen und viele spannende Bereiche der Unternehmenskommunikation publizieren.

Dafür bauen wir Ihnen eine CMS-Website mit vielen Tools, mit verschiedenen Slideshows, mit atemberaubenden Fotos von Ihrem Unternehmen, Ihren Mitarbeitern u.v.m.

Lassen Sie sich überraschen.

Sie werden sie lieben, Ihre neue Kommunikationsplattform im www.





Pressearbeit

Erste Schritte

Journalisten brauchen ständig aktuelle Informationen

**MENSCHEN & IHRE FIRMEN,
FOTOS, ZAHLEN, REPORTAGEN,
BERICHTE, ENTWICKLUNGEN ...**

Die Bedeutung der Pressearbeit wird spätestens dann deutlich, wenn beispielsweise engagierte Expansionspläne schlichtweg am mangelnden Bekanntheitsgrad eines Unternehmens scheitern. Bei Kunden. Und bei den Medien.

Die Pflege der Medien ist aber keineswegs mit ein paar Einmal-Aktionen erledigt. Es gilt vielmehr Ihre Partner bei den Medien wie Kunden zu pflegen und sie regelmäßig mit aktuellen Informationen zu versorgen, allerdings mit einer sorgsam Abstimmung auf den gesamten Auftritt und die Ziele Ihres Unternehmens.

Am schnellsten und am bequemsten geht das online. Weil Journalisten so ganz einfach Daten, Texte, Fotos, Berichte etc. Von Ihrer Business-Website übernehmen können. Per Mausklick.

Das Organisieren dieser ganzen Daten ist eine langfristig angelegte Managementaufgabe. In unserem Logistik-Package richten wir hierzu Grundelemente ein.

Die Pressearbeit selbst mit Berichten etc. kann dann weitestgehend von einem Ihrer Mitarbeiter oder auf Wunsch auch gern von uns erledigt werden.

Impressionen

schüren
mit atemberaubenden Fotos

Zwei Tage mit einem Profi-Fotografen

HJ Prinz, der Inhaber der Sesto-Senso.net ist selbst auch Profi-Fotograf.

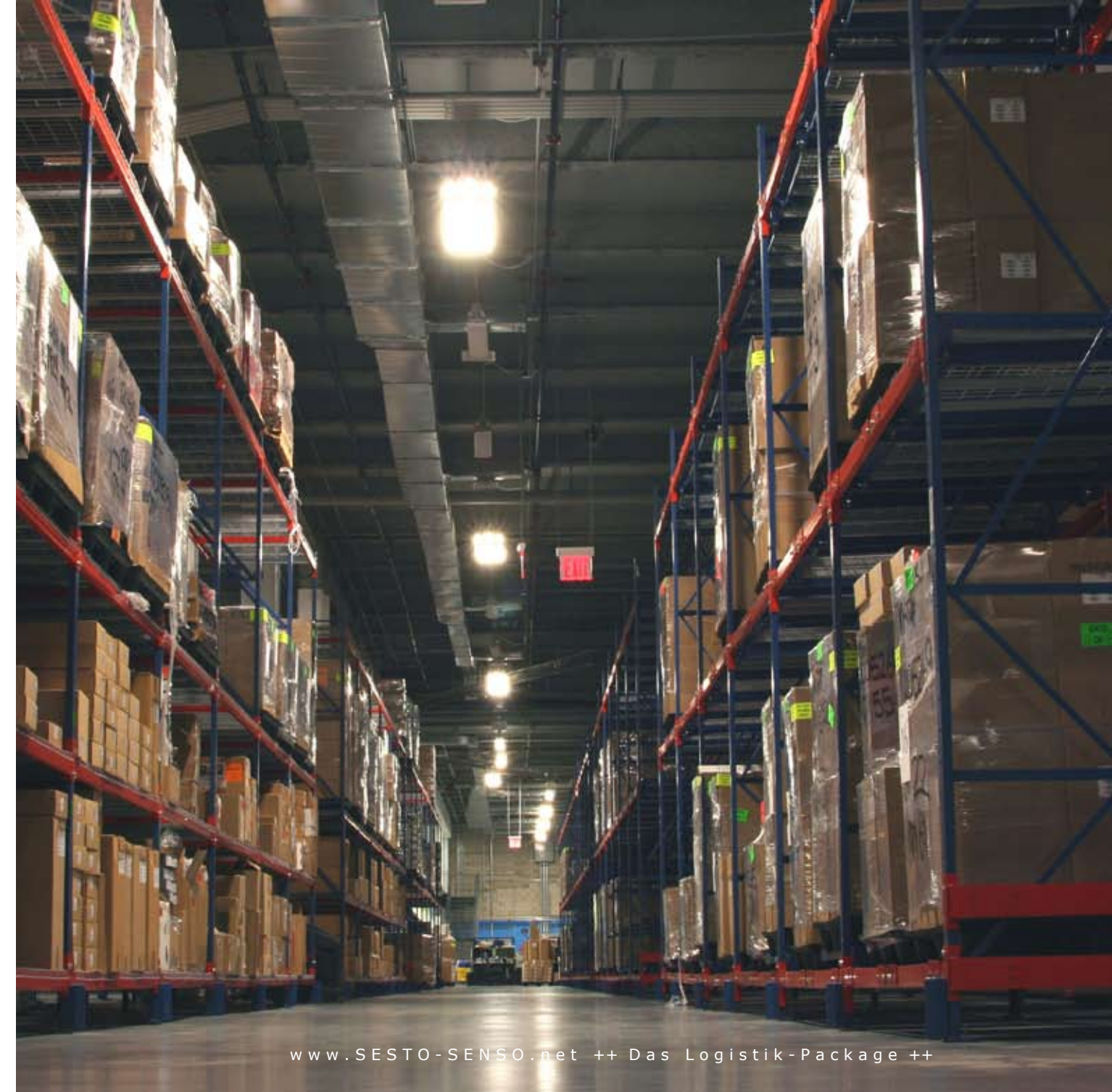
Zwei Tage lang kommt einer unserer Berufs-Fotografen oder eventuell auch HJ Prinz selbst zu Ihnen ins Haus und fotografiert all die Dinge, die wir für Ihre Print- und online-Präsentationen, für Ihren Pressebereich oder später dann vielleicht auch für Ihren Jahresgeschäftsbericht und/ oder Ihren CSR-Report brauchen:

- 1.) Portraits Ihrer Mitarbeiter und Führungsmannschaft
- 2.) Gebäude/ Verwaltung etc.
- 3.) Lager/ Produktion etc.
- 4.) LKWs/ sonstiges
- 5.) Impressionen aus Meetings/ PKs/ Lifestyle in Ihrem Unternehmen

u.v.m.

Ein Hinweis in eigener Sache:

Es entstehen erfahrungsgemäß ca. 1000 Aufnahmen an zwei solchen Tagen. Vorausgesetzt, es handelt sich um einen Standort, und Sie haben ein klares Briefing. Sie wählen daraus ca. 50 aus. Wir bearbeiten bis zu 40 Aufnahmen davon und bauen sie in Ihre online- und Print-Unterlagen ein. Wenn mehr Aufnahmen gemacht und/ oder von uns bearbeitet werden sollen, berechnen wir das separat mit Tagessätzen. Dasselbe gilt natürlich für Aufträge in Ihren Filialen in der EU oder beispielsweise in Asien. Solche Dinge besprechen wir mit Ihnen je nach Bedarf separat.





Projekt
Nachhaltigkeits
Management



Willkommen zum Projekt **CSR**

Das Unternehmen ist ein Projekt Managementunternehmen...
 Das Unternehmen ist ein Projekt Managementunternehmen...
 Das Unternehmen ist ein Projekt Managementunternehmen...

Erste Schritte im CSR

Glossar: CSR und angrenzende Begriffe

Nein, das CSR-Projekt ist nicht Bestandteil dieses Logistik-Packages !!
 Aber wir sollten drüber reden. Denn Sie werden es auf kurz oder lang im internationalen Wettbewerb brauchen !!

Zumindest 1/2 Tag haben wir eingeplant, mit Ihnen über dieses komplexe Managementthema zu reden. Denn HJ Prinz gehört seit Jahren zu den wenigen CSR-Spezialisten. Er kann Ihnen bei der Umsetzung ihrer CSR-Ideen kompetent helfen.

Er wird Ihnen die 3 Säulen des CSR erklären. Und er wird Ihnen erklären, welche Ziele CSR-Kommunikation verfolgt, welche Aufgaben er als CSR-Referent hat, welche Aufgaben ein CSR-Report hat und was ihn von einem Jahresgeschäftsbericht unterscheidet.

Und er wird Ihnen die Benchmarks zeigen und erklären, was daran so außergewöhnlich ist und was Sie als Logistik-Spezialisten in nächster Zeit angehen sollten, wenn Sie eine erstklassige Performance im internationalen Wettbewerb behaupten wollen.

Unsere pdf-Broschüre CSR-Projektmanagement





Employer Branding

Employer Branding - Ihre Markenpolitik in eigener Sache

Präsentieren Sie Ihr Unternehmen als attraktiven Arbeitgeber und erreichen Sie die besten Kandidaten

Insbesondere Mittelständler verlieren oft das Rennen gegen Konzerne um hochkarätige Bewerbungskandidaten. Schaut man sich die Firmenpräsentation und die da gezeigten Leistungen des Mittelständlers an, die die Kandidaten in dem Unternehmen erwarten, verwundert das keineswegs. Wer will schon in einem Unternehmen arbeiten, das sich einfach miserabel präsentiert und - vermeintlich - nichts anderes zu bieten hat als einen Job ?

Die Darstellung Ihres Unternehmens und die Beschreibung, was Sie bestehenden und neuen Mitarbeitern alles zu bieten haben, zählt also zu den wichtigsten Kriterien für Ihr Unternehmen. Wie sehen z.B. Karrieren in Ihrem Unternehmen aus ? Welche Fortbildungsmaßnahmen bieten Sie Ihren Mitarbeitern, welche sportlichen Aktivitäten, welche firmeninternen gesundheitsfördernden oder alterabsichernden Maßnahmen etc. ?

Es ist weiß Gott nicht nur das Geld, das gute Mitarbeiter zu einem Unternehmen zieht und für langjährige Beschäftigungsverhältnisse sorgt. Es sind menschliche Faktoren, die eine viel größere Rolle spielen. Man will sich zuhause fühlen. Nur dann ist man auch bereit gerne hervorragende Leistungen zu bringen.

In Bewerbungsgesprächen wollen Personalchefs gern die viel zitierten Soft Skills erkennen können. Sie werden lachen, genau das wollen Mitarbeiter auch bei ihrem Unternehmen. Und genau das erarbeiten wir mit Ihnen und stellen es in Ihren Unterlagen entsprechend positiv dar.

Finanzielles

FAIRPLAY

Dieses 3-Monats-Package wird nur als Ganzes zum Festpreis angeboten.

Die Zusammenarbeit endet automatisch nach 3 Monaten.

Der Gesamtpreis wird in 3 gleiche Teilbeträge gesplittet.

Jeder der 3 Teilbeträge ist zum Monatsanfang im Voraus zu zahlen.

Die Arbeitsmeetings finden bei uns am Bodensee statt.

Sollte gewünscht werden, dass sie im Hause unserer Kunden stattfinden, werden zusätzlich Tagessätze berechnet. Das gilt auch für die beiden Reisetage.

Der Kunde trägt dann sowohl die Reisekosten zügl. Spesen nach Belegen, wie auch die Übernachtungskosten. Entsprechendes gilt für auch unsere Fotografen.

Das 3-Monats-Package enthält ein dicht gedrängtes Programm und einen straffen Zeitplan. Der Kunde trägt dabei die Verantwortung, dass der Sesto-Senso.net alle notwendigen Informationen rechtzeitig vorliegen.

Wird der Zeitplan seitens des Kunden dennoch nicht eingehalten oder sollte der Zeitplan einfach nicht eingehalten werden können, werden entweder zusätzliche Tagessätze berechnet oder das Package um einen Monat verlängert und gewissermaßen ein zusätzliches Drittel berechnet.





Nach den 3 Monaten

Die Basis steht.
Jetzt heißt es Entwicklungen voranzutreiben.
Gerade im internationalen Wettbewerb.

Im Rahmen von Jahresmandaten übernehmen wir jetzt operative Aufgaben und Projekte.

Zu den typischen operativen Aufgaben zählen z.B. die Organisation, Steuerung und das Controlling von übergreifenden Vertriebsaktionen im Internet und mit Ihren ADMS / Vertriebspartnern.

Zu den typischen Projektthemen zählen z.B. Die Organisation und Leitung Ihrer Unternehmenskommunikation oder Ihres CSR-Managements resp. dem Reporting, also der Erstellung Ihres Jahresgeschäftsberichtes bzw. Ihres CSR-Reports.

Aber auch operative und strategische Aufgaben wie z.B. Das Key Account Management, die Besetzung neuer Märkte/ Branchen oder das Business Development zählen zu unseren typischen Aufgaben nach den 3 Monaten dieses Packages.

Wir möchten deutlich machen, dass nicht der Verkauf des Packages unser Ziel ist, sondern dass wir vielmehr an einer Weiterführung der gemeinsamen Arbeit interessiert sind und Entwicklungen vorantreiben wollen. Wir bieten deswegen dieses Package zu einem außerordentlich günstigen Preis an. Und es wäre alles andere als vertrauensvoll und partnerschaftlich, wenn wir nach den 3 Monaten feststellen, dass man von vornherein nichts anderes wollte, als dieses Package zum Festpreis, o.k. ?

Schlusswort

Es ist ein gutes Gefühl

Wenn wir uns heute, nach etlichen Jahren der Zusammenarbeit mal die weiterentwickelten Homepages und vor allem die gemeinsamen Unternehmensentwicklungen mancher unserer Kunden anschauen, ja, dann erfüllt uns das auch heute noch bzw. gerade heute mit Stolz.

Ja, wir freuen uns und lachen wirklich gern und oft gemeinsam über so manche Entwicklung, die wir da so gemeinsam auf den Weg gebracht haben. Man, oh, man, was haben wir da nächtelang diskutiert ... und so manches Blonde und so manchen Guten Roten niedergemacht ...

Und was für atemberaubende Fotos haben wir da gemacht. Unglaublich, wenn man das alles ab und zu mal an sich vorbei ziehen lässt. Bei vielen unserer Shootings waren die Chefs ja mit dabei ... klar, in Jeans und hochgekrempelten Ärmeln ... genau wie wir. Haben die Reflektoren gehalten, die Models umsorgt und auch gern mal selbst ein Bild gemacht ... Ja, man könnte glatt ein „working of“ - Magazin daraus machen ... man, war das Klasse !!

Gemeinsam waren wir in Asien. Und im Flieger. Haben uns da so manche Nacht und manchen Flug um die Ohren gehauen. Haben Sight Seeing Touren gemacht, waren zusammen im Tiger Palm Garden in Singapur. Und haben in elendig langen Arbeitsmeetings den Kollegen in HK, in Shenzhen und natürlich auch in Deutschland und der Schweiz beigebracht, was die Kunden erwarten und wie sie mit ihnen - verdammt noch mal - kommunizieren müssen.

Und zwei neue, größere Kunden aus der Heimat haben wir auch gleich noch gewinnen können ... einmal beim Essen in Kowloon. Ja, war schon irgendwie nett ... So ist das eben, wenn man mit verschiedenen Branchen zusammenarbeitet. Immer wieder eine schöne und interessante Konstellation.

Ja, wir könnten wirklich ganze Bücher schreiben darüber, was wir alles zusammen mit unseren Partner erlebt haben. (Wir sollten vielleicht wirklich mal ein Buch darüber schreiben ...)

Und alles begann einmal mit einem unserer 3-Monats-Packages.
Ja, es ist schon wirklich ein sehr, sehr gutes Gefühl !!





Hans-Jürgen Prinz

ist Marken- & Vertriebs-Experte mit seiner eigenen Firma SESTO-SENSO.net. Und er ist ganz nebenbei auch Profi-Fotograf mit eigenem, kleinen Studio für People-Fotografie. Er ist Norddeutscher.

Er war auch einige Zeit beruflich in Asien unterwegs. Und er lebt mittlerweile seit 20 Jahren am Bodensee. Direkt an der Schweizer Grenze. Kein Zufall.

Hans-Jürgen Prinz, der Inhaber der Sesto-Senso.net, zählt seit über 15 Jahren zu den Machern hinter Erfolgsgeschichten und erfolgreichen Projekten mit zumeist mittelständischen Firmen aus der Konsumgüterindustrie und angrenzenden Branchen wie z.B. auch IT-, TK- oder Logistikfirmen. In Deutschland, in der EU und in Asien.

Als Einkäufer im Zentraleinkauf großer Einzelhandelskonzerne und als Produkt-, Vertriebs- und Marketingmanager in großen Sport- und mittelständischen Bekleidungskonzernen hat er wertvolle Erfahrungen gesammelt. Und auch die Erfahrungen als Inhaber seiner eigenen Modemarke mit immerhin 20 Mio p.a. möchte er nicht missen.

Zehn Jahre später baute HJ Prinz eine große eBusiness-Plattform auf mit einer Schweizer TK-Firma. Innerhalb von nur 6 Jahren führte er diese ursprünglich recht kleine Firma zu einer international agierenden Unternehmensgruppe mit zahlreichen Tochtergesellschaften, rund 450 Mitarbeitern und einem 3-stelligen Mio Jahresumsatz.

HJ Prinz leitete daraufhin zusammen mit seinem kleinen Team als Vorstand u.a. die Bereiche Corporate Sales & Communications, Business Development, Investor Relations, PR und CSR. Klar führte er auch diverse Agenturen. Das Meiste wurde aber allein schon aus Kostengründen selbst gemacht. Denn an Ideen und Konzepten mangelte es nun wirklich noch nie.

Als das Unternehmen verkauft wurde, schlossen sich HJ Prinz und seine ehemaligen Kollegen zusammen. Gemeinsam bauen er und sein neues, altes Team neue Erfolgsgeschichten für und mit neuen Partnern auf und aus. Jetzt aber unter dem Dach der Sesto-Senso.net.

Heute sind HJ Prinz und sein Team die Macher im Hintergrund von zahlreichen Erfolgsgeschichten mit starken Mittelständlern. Und jede dieser Erfolgsgeschichte begann einmal mit einem unserer 3-Monats-Packages. So haben wir uns 3 Monate lang kennen und schätzen gelernt. Und nach den 3 Monaten werden wir eben mit ganz unterschiedlichen Aufgaben und Projekten betraut im Umfeld des Vertriebsmanagements etc.

Für uns und unsere Partner ist das ein vernünftiger und zukunftsweisender Weg. Denn beide Seiten legen absolut keinen Wert auf irgendwelche Einmal-Geschichten, sondern auf langfristige, vertrauensvolle Partnerschaften, bei denen beide Seite an demselben Strick ziehen, dasselbe Ziel erreichen wollen.

In diesem Sinne

Mit den besten Grüßen

HJ Prinz

Backstage

Einige Resultate meiner Arbeit:

Internet-Portal

Umsatzentwicklung 3 -100 Mio p.a.
innerhalb von 6 Jahren
Leiter Corporate Sales & Communications,
IR, PR, CSR, Business Development u.v.m.

Modemarke

Umsatzentwicklung 0 - 20 Mio p.a.
Innerhalb von 4 Jahren
Inhaber

Logistikunternehmen

Umsatzentwicklung 10-15 Mio p.a.
innerhalb von 2 Jahren
Stabsstelle Business Development

Verlagshaus

Umsatzentwicklung 2 - 6 Mio p.a.
Innerhalb von 2 Jahren
Stabsstelle Business Development

Versandhandel

Umsatzentwicklung + 38%
bei 3-stelliger Mio p.a. Ausgangsbasis
Innerhalb von 2 Jahren
Stabsstelle Business Development

EH-Konsumgüter

Umstrukturierung vom Mode-Hersteller
zum EH-Fashion- & Lifestyle-Unternehmen
Umsatzentwicklung > 80 Mio p.a.
Innerhalb von 5 Jahren
Stabsstelle Business Development

IT

Umsatzentwicklung 2 - 12 Mio p.a.
Innheralb von 3 Jahren
Stabsstelle Business Development

u.v.m.

Treffen und besprechen

Bei uns am Bodensee

Am liebsten treffen sich unsere Kunden mit uns in unserem Fotostudio.

Da sausen zwar immer mal irgendwelche Models herum. Aber das stört ja nicht weiter. HJ Prinz kommt ja ursprünglich aus der Modebranche. Da ist das ganz normal.

Gegenüber ist übrigens ein Bäcker.

Falls Sie Teilchen mitbringen wollen. Schoko-Croissants wären nicht schlecht.

O.k., wenn Sie nicht so auf Croissants stehen, treffen wir uns vielleicht besser im neuen Holiday Inn Express an der neuen Singener Stadthalle.

Da können Sie dann auch gleich übernachten.
Ihr Auto auch. Weiter unten. In der Tiefgarage.

Ach ja, noch etwas:

Zu der Aufnahme da rechts gibt's übrigens eine nette, kleine Geschichte zum Schmunzeln. Sie erinnern sich, dass HJ Prinz auch Fotograf ist ?? Klar macht er ab und zu auch solche Aufnahmen ... für Firmenkalender ... oder hier für Hochglanzmagazine wie Penthouse etc. Aber bei dieser Geschichte geht's um etwas anderes. Da geht's um den „**Kampf um diese verdammte Schokotorte**“. Sie finden sie in unserer Homepage unter „NEWS“ oder direkt hier:

www.sesto-senso.net/Der%20Kampf%20um%20die%20Schokotorte.pdf

Aber nur, wenn Sie`s interessiert.
Und wir sind sicher, dass Sie`s interessiert ... ;-)



PS:

HJ Prinz ist auch Profi-Fotograf mit eigenem Studio.

HJ Prinz kommt selbst aus der Fashion-Industrie.

HJ Prinz kennt die Fashion-Logistik-Welt wie kaum ein anderer.

Und HJ Prinz war auch viele Jahre in Asien unterwegs für seine Fashion-Welt.



Die meisten unserer Kunden verbinden übrigens das LOGISTIK-PACKAGE gleich mit einer ganzen Verkaufs- & Image-Kampagne, die wir ebenfalls anbieten.

Auch hierzu gibt's wie immer bei uns eine pdf-Broschüre.

Lesen Sie mehr über unser 6-Monats-Package „VERTRIEBSMANAGEMENT“

www.sesto-senso.net/images/BG%20neu/VK%20Kampagne.pdf

MANAGEMENT meets PHOTOGRAPHY

Der Spezialist
für
Fashion-Logistiker



HJ Prinz kommt selbst aus der Fashion-Industrie

... war viele Jahre Produktmanager, Vertriebs- und Marketingmanager und Vorstand bei sehr großen und mittelständischen Sportartikel- und Mode-Marken-Konzernen. Und auch als Profi-Fotograf weiß er Models stets ins rechte Licht zu setzen - Im eigenen Studio und vor Ort bei seinen Kunden

Unsere Logistik-Firmenkunden bekommen also Management-Konzepte, Fotos und die ganzen Web- und Print-Unterlagen aus einer Hand.

Die meisten Management-Fotos entstehen heutzutage im Hause unserer Kunden und werden von uns für die Unternehmenskommunikation, die Unternehmenspräsentation, für Geschäftsberichte, CSR-Reports u.v.m. verwendet. Hierzu hat HJ Prinz eine kleine pdf-Broschüre erarbeitet. Da nimmt HJ Prinz Sie einfach mal mit in seine faszinierende Welt der Business-Fotografie und des Managements.

www.sesto-senso.net/images/Fotografie/Fotografie%20kommuniziert.pdf



DAS 3-MONATS LOGISTIK PACKAGE

Performance im internationalen Wettbewerb

SESTO-SENSO.net

D-78239 Rielasingen-Worblingen

Tel: 0049/ (0)7731/ 798.30.83

www.sesto-senso.net
prinz@sesto-senso.net