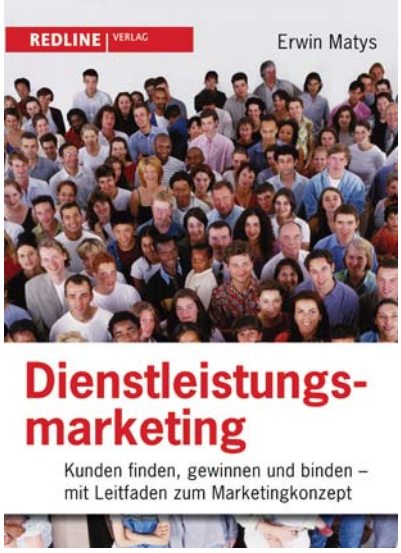
Diese PDF-Datei ist eine Information für Marketinginteressierte. **Die unveränderte Datei darf beliebig** in Intranets verwendet, auf Homepages zum Download angeboten, per E-Mail versendet und **weitergegeben werden**. Die jeweils letztgültige Version dieser Datei ist unter www.matys.at/service/Fitness-Check_Dienstleistungen.pdf abzurufen. Der Stand der vorliegenden Datei ist vom 14.11.2011, mit der Auflage einer neuen Version verlieren ältere Versionen ihre Gültigkeit.

# Fitness-Check Dienstleistungen




## Das e-Consulting zum Buch

Das Buch *Dienstleistungsmarketing* wird mittlerweile von tausenden Marketingmitarbeitern, Inhabern, Geschäftsführern und Selbstständigen in ihrer täglichen Arbeit genützt. Mit dem *Fitness-Check Dienstleistungen* ist eine Beratung direkt durch den Autor verfügbar: Perfekt abgestimmte Beratungs-Steps und persönliche Betreuung ergeben in Summe eine solide Absatzberatung für Dienstleistungs-anbieter. Mit dem Fitness-Check werden die acht entscheidenden Schlüsselfaktoren für den Erfolg Ihrer Dienstleistung im Detail untersucht. Schritt für Schritt finden Sie heraus, wie Sie mit einfachen Mitteln mehr Kunden finden, gewinnen und binden. Der *Fitness-Check Dienstleistungen* beruht auf den Erfahrungen erfolgreicher Unternehmen – Sie erhalten damit Zugang zu vielfach bewährten Methoden.

### Zielgruppe

Der *Fitness-Check Dienstleistungen* wendet sich an Eigentümer, Geschäftsführer, Marketingmitarbeiter und Serviceleiter von B2B-Anbietern sowie Inhaber von Ein-Personen-Unternehmen im Dienstleistungsbereich.

### Vorkenntnisse

Für den *Fitness-Check Dienstleistungen* sind keine Vorkenntnisse erforderlich. Sie müssen also über keine Erfahrungen im Dienstleistungsmarketing verfügen, um von dem Fitness-Check zu profitieren.

### Form

Die Zusammenarbeit im Rahmen des Fitness-Check findet per e-Mail statt. Diese Form bringt automatisch präzises Arbeiten und weiterverwendbare Ergebnisse mit sich. Geografische Distanzen spielen keine Rolle.

### Consultant

Der Fitness-Check wird persönlich vom Autor von *Dienstleistungsmarketing* durchgeführt. Erwin Matys ist langjähriger Kommunikationsberater und Verfasser mehrerer sehr erfolgreicher Marketingpublikationen.

## Ziele des Fitness-Check

Mit dem *Fitness-Check Dienstleistungen* optimieren Sie den Markterfolg Ihrer Dienstleistungen. Die detaillierte Analyse von acht Schlüsselfaktoren hilft Ihnen dabei die Sicht Ihrer Kunden zu verstehen, Ihr Angebot dementsprechend zu modifizieren und den Erfolg Ihrer Dienstleistung zu steigern. Der Fitness-Check liefert Ihnen folgende Ergebnisse:

**Erkennen der Kundensicht** – Für einen Dienstleistungsanbieter ist nichts wichtiger, als die Wahrnehmung seiner Kunden zu verstehen. Mit dem Fitness-Check erkennen Sie, was an Ihren Dienstleistungen aus Kundensicht wirklich zählt. Sie verstehen, was Ihre Kunden wirklich kaufen.

**Neue Potenziale** – Der Fitness-Check erschließt Ihnen noch ungenutzte Potenziale Ihrer Dienstleistung. Sie finden heraus, wie Sie Ihre Leistung, deren Bewerbung und Vertrieb sinnvoll modifizieren können – um mehr Marktakzeptanz zu erzielen und Ihre Deckungsbeiträge zu steigern.

**Handlungssicherheit** – Mit dem Fitness-Check wird es leichter, Entscheidungen rund um Ihr Dienstleistungsangebot zu treffen. Sie erfahren, womit Sie ohnehin goldrichtig liegen. Und Sie erhalten Hinweise, welche positiven Erfahrungen anderer Dienstleistungsanbieter auch Ihnen nützen würden.

## Dauer des Fitness-Check

Der Fitness-Check wird in **individuellem Timing** abgewickelt. Für die Bearbeitung jedes der acht Schlüsselfaktoren werden Sie etwa zwei bis drei Stunden investieren müssen. In welchem Tempo Sie die Schlüsselfaktoren bearbeiten, wird am Beginn zwanglos vereinbart. Wenn Sie einen Schritt pro Woche durchführen möchten, dauert die Beratung in Summe etwa 2 Monate. In jedem Fall gilt: Das Tempo bestimmen Sie selbst.

## Arbeitsmittel

Die Grundlage des Fitness-Check bildet das Buch *Dienstleistungsmarketing*. Der Titel ist 2001-2011 im redline Verlag erschienen und liegt mittlerweile in der dritten, stark erweiterten Auflage vor. Mehr Informationen dem Buch finden Sie in der detaillierten Buchbeschreibung.

Zur Ihrer Unterstützung erhalten Sie Ihr persönliches Exemplar des Buchs *Dienstleistungsmarketing*. Zusätzlich werden Ihnen als Arbeitsmittel acht vorbereitete Anleitungen zu den Schlüsselfaktoren zur Verfügung gestellt.

## Organisatorisches

Um den *Fitness-Check Dienstleistungen* in Anspruch nehmen zu können, müssen auf Ihrer Seite ein paar technische Grundvoraussetzungen erfüllt sein. Sie brauchen einen e-Mail Account, über den wir die Kommunikation zu den acht Schlüsselfaktoren Ihrer Dienstleistung abwickeln und natürlich Zugang zu einem Computer, auf dem Sie die Bearbeitungen durchführen können.

## Ablauf

Der *Fitness-Check Dienstleistungen* erfolgt in **individueller Einzelbetreuung** durch ein e-Consulting. Am Beginn der Beratung füllen Sie einen ausführlichen Fragebogen aus. Damit wird es möglich, Ihre persönlichen Randbedingungen zu berücksichtigen und Ihre Ziele für die Beratung festzulegen. Im Rahmen des Fitness-Check bearbeiten wir dann **acht Schlüsselfaktoren**, die entscheidend auf den Erfolg Ihrer Dienstleistung wirken. Sie erhalten jeden der acht Schritte genau definiert und beschrieben, so dass Sie die Ausarbeitung in Eigenregie durchführen können. Ihre Ergebnisse übersenden Sie per e-Mail. Sie erhalten dann qualifiziertes Feedback und fallweise weitere Hinweise zu Ihren speziellen Fragestellungen. Die meisten Ihrer **Ergebnisse** werden Sie direkt **in Ihrer Arbeitspraxis weiterverwenden**.

## Transfersicherung

Im Vergleich zu konventionellen Workshops zeichnet sich der *Fitness-Check Dienstleistungen* durch eine extrem hohe Transfersicherung aus. Das bedeutet: Es ist sichergestellt, dass Sie die meisten der Ergebnisse tatsächlich in Ihre Arbeitspraxis übernehmen. Erreicht wird das durch die spezielle Arbeitsweise:

**Langzeitbetreuung** – Statt nur einiger wenige Tage werden Sie über Wochen oder Monate betreut. Sie bleiben ständig am Ball.

**Einzelbetreuung** – Sie müssen nicht Rücksicht nehmen auf eventuell abweichende Anliegen anderer Workshopteilnehmer. Es geht nur um Sie.

**Praxisrelevanz** – Sie arbeiten an Ihrer eigenen Dienstleistung und Ihre Ergebnisse verwenden Sie unmittelbar in Ihrer Arbeit weiter. Sie sparen Zeit.

## Kosten

Die Gesamtkosten für den Fitness-Check, inklusive einem Exemplar des Buchs *Dienstleistungsmarketing*, betragen 1.900,- Euro zzgl. Umsatzsteuer.

## Anmeldung

Ihre Beauftragung können Sie einfach formlos per e-Mail an erwin@matys.at senden. Sie erhalten dann eine Vorschreibung über die Beratungsgebühr. Ihre Anmeldung wird erst mit Überweisung der Beratungsgebühr verbindlich. Bitte melden Sie sich zeitgerecht an, um einen für Sie passenden Starttermin zu erhalten. Wenn Sie weitere Fragen haben, wenden Sie sich bitte einfach an erwin@matys.at.

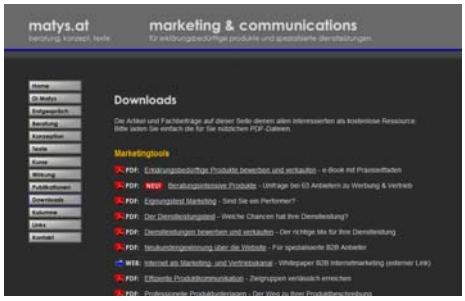
## Impressum

Dipl. Ing. Erwin Matys ist langjähriger Spezialist für Bewerbung und Vermarktung von erklärungsbedürftigen Produkten und Dienstleistungen. Er lebt und arbeitet als Kommunikationsberater in Wien und ist Autor der sehr erfolgreichen Marketingtitel *Praxishandbuch Produktmanagement*, *Dienstleistungsmarketing* und *SUBCOM*. In Erwin Matys vereinigt sich professionelles Marketing Know-how mit überzeugender werblicher Kreativität.

dipl.ing. erwin matys, marketing & communications
austria, 1200 wien, wasnergasse 21 top 5
mitglied der wirtschaftskammer wien
tel & fax +43-1-374 86 50
e-mail: erwin@matys.at
XING: www.xing.com/profile/Erwin_Matys
web: www.matys.at
web: www.subcom.at
web: www.project-nightflight.net

# Informationsportal für erklärungsbedürftige Produkte

Der Autor dieses Beitrags ist Kommunikationsberater in Wien und leistet seit über 20 Jahren in diesem Bereich grundlegende konzeptionelle Arbeit. Sein *Praxishandbuch Produktmanagement* (Campus Verlag) ist mittlerweile in der 5. Auflage und wird selbst von der Financial Times als Standardwerk gehandelt. Seine jüngste Marketingpublikation *Erklärungsbedürftige Produkte bewerben und verkaufen* ist unter www.matys.at sogar als kostenloses e-Book verfügbar.




Auf der Homepage von Erwin Matys finden sich viele weitere Beiträge, die sich mit Vermarktung, Bewerbung und Produktmanagement von erklärungsbedürftigen Produkten und Dienstleistungen beschäftigen. Die Fachbeiträge finden Sie als PDF-Dateien auf www.matys.at

## Marketingtools zum Download:

- Professionelle Produktunterlagen – der Weg zur Produktbeschreibung
- Effiziente Produktkommunikation – Zielgruppen verlässlich erreichen
- Internationale Produktunterlagen – im Ausland professionell auftreten
- Neukundengewinnung über die Website – für spezialisierte B2B Anbieter
- Test: Chancen Ihrer Dienstleistung – welche Chancen hat Ihre Dienstleistung?
- Dienstleistungen bewerben und verkaufen – der richtige Mix für Dienstleistungen
- Was sind erklärungsbedürftige Produkte? – Definition und Kennzeichen
- Umfrageergebnisse: Beratungsintensive Produkte – so wird vorgegangen
- Erklärungsbedürftige Produkte – wer verkauft sie am besten?
- Der Produkt-Check – Visualisierungstool für Ihren aktuellen Marketing-Mix
- Schnittstelle Werbung-Vertrieb – unkonventionelle Absatzsteigerung
- Zitate für Produktmanager – Sammlung nützlicher Zitate

## Karrierehilfen zum Download:

- Eignungstest Marketing – sind Sie ein Performer?
- Wie werde ich Produktmanager? – Einstieg ins Produktmanagement
- Karriere im Produktmanagement – erste Orientierung im Produktmanagement
- Entlohnung Produktmanager – was verdienen Produktmanager?
- Stressmanagement für Produktmanager – Stresstipps für den Alltag im Marketing
- Praxisausbildung Produktmanagement – das e-Training zum Buch
- Fitness-Check Dienstleistungen – das e-Consulting zum Buch

## Marketingliteratur zum Download:

- Praxishandbuch Produktmanagement – ausführliche Buchvorstellung
- Buchvorstellung Dienstleistungsmarketing – ausführliche Buchvorstellung
- Erklärungsbedürftige Produkte bewerben und verkaufen – kostenloses e-Book
- SUBCOM Einleitung – Auszug aus dem SUBCOM Trainingsskript
- SUBCOM Flyer – Flyer zum SUBCOM Trainingsskript
- SUBCOM FAQ – Frequently Asked Questions zu SUBCOM

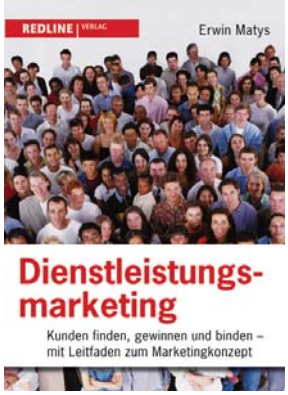
# Publikationen von Erwin Matys

## Praxishandbuch Produktmanagement

Erschienen 2001-2011 im Campus Verlag. Das Buch bedient sowohl das Informationsbedürfnis von Berufseinsteigern als auch von Profis. Es gibt einen vollständigen Leitfaden für die praktische Arbeit im Produktmanagement. Unzählige Checklisten, Übungen, Tests und Fallbeispiele ergänzen die geradlinige Struktur. Die Publikation erfreut sich unter Produktmanagern größter Beliebtheit und wird selbst von der Financial Times als Standardwerk gehandelt. Eine detaillierte Beschreibung der 5. Auflage ist als PDF verfügbar, hier ist die Bestellung online möglich.

## Insidertechniken der Marktkommunikation

Das SUBCOM Skript ist für das Selbststudium konzipiert. Mit dem Trainingsskript unternehmen Sie eine Reise in die Köpfe Ihrer Zielgruppen und entdecken hochwirksame Insidertechniken, die von Profis in Marketing und Produktmanagement eingesetzt werden. Alle Übungen integrieren sich nahtlos in Ihre Arbeitspraxis, das Trainingsskript ist sowohl einzeln als auch als Masterlizenz für Unternehmen erhältlich. Für detaillierte Informationen besuchen Sie die SUBCOM Website, dort ist auch die Bestellung des Skripts zum Selbststudium möglich.




## Dienstleistungsmarketing

Das Buch behandelt die zentralen Aufgaben jedes Anbieters von Dienstleistungsprodukten: Kunden finden, gewinnen und binden. Im Rahmen von leicht nachvollziehbaren Marketinggesetzen sind die Erfahrungen erfolgreicher Anbieter zusammengestellt. Der enthaltene Leitfaden ermöglicht es selbst Einsteigern, rasch zu einem fundierten Marketingkonzept für ihre Dienstleistungsprodukte zu kommen. Der Titel ist 2004-2011 im Redline Verlag erschienen. Eine detaillierte Beschreibung der 3. Auflage ist als PDF verfügbar, hier ist die Bestellung online möglich.

## Kommunikation für komplexe Produkte und hochwertige Dienstleistungen

Ein kostenloses e-Book mit 70 Seiten, einfach als PDF zum Download. Die Publikation bietet ein bewährtes Vorgehensmodell, wie für Produkte und Dienstleistungen mit hohem Erklärungsbedarf eine erfolgreiche Kommunikation aufgebaut wird. Sie erfahren hier, welche Ansätze Sie wählen können, welche Reihenfolge der Kommunikationsmittel und -wege sinnvoll ist und wie Sie potenzielle Kunden sanft aber bestimmt an einen Kauf heranführen.