



## Mehr Digital wagen! Wer ist mein Kunde?

### **Darum bedeutet die digitale Vernetzung eine Riesenchance für jedes Unternehmen!**

Was war die Suche nach der geeigneten Zielgruppe vor einigen Jahren noch mühsam. Jede gewünschte Zielgruppe wurde bearbeitet und anschließend doch wieder verworfen. Sicher war man sich nie, ob wirklich die richtigen Adressaten mit der passenden Ansprache versehen worden sind. Manche Unternehmen packten einfach gleich die Gießkanne aus oder versuchten das Produkt über den Preis zu verkaufen. Das ein oder andere Unternehmen hatte Glück und die passende Zielgruppe fand sich ganz von selbst.

Heute dagegen bietet die Chance, sich weltweit vernetzen zu können, ein schnelles Feedback. Jedes Produkt wird seitens der User auf den Prüfstand gestellt. Was kann ein Produkt und was kann es nicht? Als Kunde überlege ich mir, ob es mein Leben wirklich erleichtert oder ob es dafür eigentlich erst weiterentwickelt werden müsste.

**Ein persönliches Beispiel:** Ich hatte im Frühjahr vergangenen Jahres das große Glück, einen Combi Steamer von der Firma V-Zug beim Rätsel der „brandeins“ zu gewinnen. Ein Kochtraum wurde wahr, doch mir fehlte die Vernetzung mit anderen Usern. An Weihnachten wollte ich natürlich meinen Gästen einen zarten Rehrücken anbieten. Jetzt hätte ich gerne meine Frage an die Community gestellt, aber das war noch nicht möglich. Also wandte ich mich an Antonys Kochschule in Meerbusch und dort erhielt ich die entscheidenden Tipps. Doch auch die hätte ich gerne an die Community weitergegeben, denn das Ergebnis war sensationell und meine Gäste waren begeistert.

Auch der Friseur um die Ecke, kann sich nur abheben, wenn Kunden ihr Feedback öffentlich machen. In einer Stadt wie Hilden, mit einer hohen Dichte an Haarkünstlern, geht der Preis für diese Dienstleistung schnell in den Keller. Als Kunde bin ich bereit für einen guten Schnitt und eine gelungene Farbkombi mehr zu bezahlen. Dabei hilft kein Eigenlob, sondern die Empfehlung der Kunden.

Selbst der Metzger kann entscheiden, ob er „nur“ das Fleisch anbietet oder verschiedene Zubereitungsstufen. Über Facebook ist er in der Lage zu erkennen, was bei den Usern auf den Tisch kommt, wo Rezepte bzw. Infos benötigt werden.

Jedes Unternehmen verschenkt also eine Riesenchance, wenn sich Kunden nicht austauschen können, denn es entgehen ihnen Empfehlungen, Kritik und Lob und die Möglichkeit sich vom Wettbewerber abzuheben. Versetzen Sie sich in die Lage ihres Kunden und bieten Sie Lösungen statt Produkte bzw. Dienstleistungen.

**Sie möchten den Wandel gestalten aber Ihnen fehlt noch der konkrete Ansatz? Gerne tausche ich mich mit Ihnen aus und zeige Ihnen auf, wie Sie den Herausforderungen der Zukunft begegnen können. Kontaktieren Sie mich gerne per Mail: [digitalisierung.mittelstand\(at\)gmail.com](mailto:digitalisierung.mittelstand(at)gmail.com)**

Mehr zum Thema Digitale Transformation erhalten Sie auf meiner Website [www.digitalisierung-mittelstand.info](http://www.digitalisierung-mittelstand.info)