

Presseinformation

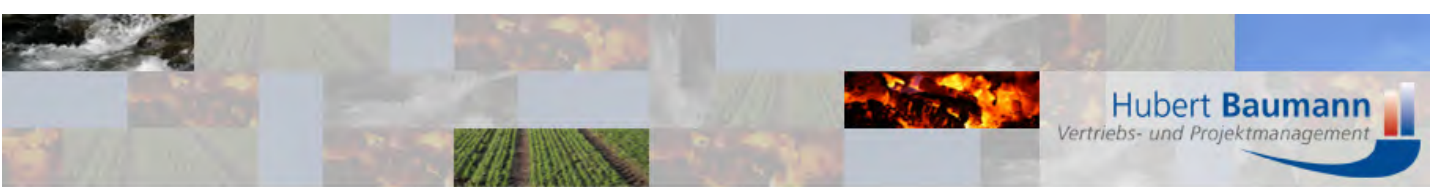
Kundengewinnung und Kundenbindung

Haibach, Wien, 12. Januar 2009. Mit einem neuen überarbeiteten Dienstleistungsangebot geht der Einzelunternehmer Hubert Baumann – Vertriebs- und Projektmanagement, Coaching und Beratung – im neuen Jahr an den Start.

Grundlage seines Beratungskonzeptes ist der Aufbau und die Erhaltung einer langfristigen Kundenbindung bei existierenden Kunden sowie das Schaffen von Interesse und Aufmerksamkeit bei Nichtkunden und Interessenten. Durch eine stetige, jedoch nicht penetrante Öffentlichkeitsarbeit soll bei einem definierten Kundenpotential langfristig Aufmerksamkeit erzeugt werden. Zu seinem Programm gehören daher Themen, wie Kommunikation und Öffentlichkeitsarbeit, Kundenbindung, regelmäßige Kundeninformationen, Erstellen und Verbreiten von Erfahrungsberichten und vieles mehr.

„Einer der wichtigsten Bausteine ist zunächst die Identifikation mit dem eigenen Unternehmen. Sowohl Mitarbeiter als auch Management müssen gemeinsam an einem Strang ziehen und müssen sich als Team verstehen. Nur so können Sie Ihr Unternehmen glaubwürdig nach außen tragen. Dies erfordert Veränderungsprozesse, meist nicht nur bei den Mitarbeitern. Eine so geschaffene positive Unternehmenskultur steigert die Motivation, und vermittelt auch den Kunden das Gefühl, bei Ihnen gut aufgehoben zu sein. Das Meiste, was danach kommt, ist reine „Fleißarbeit“, so der Unternehmensberater. „Zielgruppe meiner Beratungstätigkeit sind in erster Linie kleine und mittelständische Unternehmen (KMU) im Dienstleistungsumfeld.“

In der Zeit vom 27. – 29. Januar 2009 unterstützt Hubert Baumann einen seiner Kunden bei der ITnT Fachmesse in Wien. Dort besteht auch die Möglichkeit einer persönlichen Kontaktaufnahme. Weitere Informationen und Kontaktaufnahme unter <http://www.hubertbaumann.com>



Das Unternehmen:

Hubert Baumann (Vertriebs- und Projektmanagement, Coaching und Beratung), gegründet im September 2004, mit dem Ziel, insbesondere kleine und mittelständische Unternehmen bei der Vermarktung ihrer Produkte zu unterstützen. Im Vordergrund steht dabei der Beratungs- bzw. Trainingsansatz sowie ein klassisches Coaching.

Der gelernte Bankkaufmann kann einige Jahre Erfahrung in Projektmanagement und Beratungsunternehmen, sowie im aktiven Vertrieb von IT-Produkten und Dienstleistungen vorweisen. Neben dieser Erfahrung sieht Hubert Baumann sein breites Basiswissen in der Betriebswirtschaft, Unternehmensführung und Informationstechnologie sowie die erworbenen Softskills, wie Erfahrung in Management, Begleitung von Veränderungsprozessen in Unternehmen und systemischer Beratung als „Werkzeuge“ für seine Beratungstätigkeit, die je nach Zielsetzung und Ausrichtung seiner Klienten individuell zum Einsatz kommen.

Der Aktionsradius der Beratungstätigkeit erstreckt sich derzeit auf Süddeutschland und Österreich.

Weitere Informationen und Kontaktaufnahme unter <http://www.hubertbaumann.com>

Pressekontakt:

Hubert Baumann
Vertriebs- und Projektmanagement
Coaching und Beratung

Haidebachstraße 8
D – 63808 Haibach

Tel. (D) +49 (0) 6021 610184
Tel. (A) +43 (0) 1 890 3642 510
Mail: pr@hubertbaumann.com
<http://www.hubertbaumann.com>