



Standortmarketing

13.08.2009

Short News

Der erste ServiceGut-Newsletter ist fertig.

Erfolgreiche Städte stützen Ihre Unternehmen in Dienstleister Standorten und nutzen kleinteilige anwendbare Konzepte.

"Weiche Faktoren" (Vertrauenskultur) in der Praxis sind Erfolgsgaranten (Roland Berger).

Lösen Sie sich ein wenig mehr von "Strasse und Fassade" und gehen Sie vermehrt auf den Mensch "Bürger, Unternehmer, Besitzer" zu.

Immer mehr Stadtmarketingvereine kümmern sich intensiv um Positionsbestimmung, Image-aufbau und nicht mehr ausschließlich um "Bier & Pommes-Events".


Mehr Verkaufsfläche widerspricht allen Prognosen.

Wer gewinnt den Dienstleister-Award?

Buchtipps:
„Alles was Sie über ECE wissen sollten“ Angriff auf die City Brune, Junker, Pump-Uhlmann ISBN 3-7700-1261-5

Liebe Leserinnen und liebe Leser, ...

... in unserem Newsletter-Kommune möchten wir Sie regelmäßig über aktuelle Themen zum Standortmarketing informieren. Sollten Sie hierzu weitere Informationen wünschen, schauen Sie bitte auf unsere [Homepage](#) und nutzen Sie unser Kontaktformular.

Herzliche Grüße, Ihr André Gentz 

Krisenzeiten

Viele Unternehmen stoppen Investitionen.

Vielen Kommunen brechen die Gewerbeeinnahmen weg.

Es gibt gute Gründe, in vermeintlich schlechten Zeiten das Engagement und die geplante Investitionen zu überdenken. Aber gerade jetzt zählt, nicht mitzuschwimmen, sondern die Aufmerksamkeit der Kunden zu erarbeiten und sie zu begeistern. Diese wirtschaftliche Krise ist wie keine je zuvor.

Nutzen Sie Freiräume für die Entfaltung von Kreativität und Innovation.

Hier ein paar Hinweise zur Stärkung von Standorten:

1. Machen Sie eine Positionsbestimmung (ServiceGut Public Check)
2. Laden Sie zu einer Informationsveranstaltung ein (Zur Stärkung der Unternehmen in der Region)
3. Unterstützen Sie Ihre Unternehmervereine (Für Mitgliederwerbung und Networking)
4. Stellen Sie sich auf die Lebensstile der Kunden ein! (Wie ist das Verbraucher-verhalten bei Ihnen vor Ort?)
5. Initieren Sie Beteiligung der Unternehmen und der Bürger (Fördern Sie Dialog und Meinungsbildung)
6. Zeigen Sie sich professionell im Internet (Elektronischer Einkaufsführer, Dienstleister Portal)
7. Schenken Sie Ihren Bürgern und Verbrauchern tolle Stadterlebnisse auch ohne teure schmalspurige Events

Wissenschaft

Agentur ServiceGut hat eine neuartige Internetanwendung live geschaltet. Grundlage für den Aufbau des Portals und die Gründung der Dienstleistungsinitiative "Service gut –alles gut" bildete eine wissenschaftliche Untersuchung der Universität Niederrhein. Studenten hatten von Oktober 2008 bis Februar 2009 eine Analyse von Verbraucherportalen durchgeführt. Immer mehr Menschen beteiligen sich demnach aktiv durch eigene Beiträge, Meinungen oder Bewertungen im Web und nutzen die Chance, ihre Erfahrungen und Kritik an Produkten und Händlern anderen mitzuteilen.

Erfolgreiche Unternehmen stützen die Stadt

Sie investieren in Mitarbeiter, Ideen, Fremdbild, Kundensicht und Kreativität.

Sie brauchen Unterstützung hinsichtlich Fläche, Infrastruktur und Gebühren.

Fordern eine lebenswerte Umgebung mit Lebensmittelversorgung, Gastronomie, Freizeitangebot und Bildungseinrichtung.

Ein konsequenter Auftritt der Unternehmen ist wichtiger Teil der Stadt und Region: Profilgeber, Erfolgsfaktor und Steuerzahler.

Planen Sie ein nicht integriertes neues Einkaufszentrum in 1a-Lage?

Lassen Sie gerade ein klassisches Einzelhandelskonzept erstellen, um Baugebiete ausweisen zu dürfen?

Was ist Ihr Top Thema?

- Aktivierung der Beteiligten?
- Leerstandmanagement?
- Imagebildung?

Externe Beratung nutzt, wenn sie bedarfsgerecht erfolgt. Die Unterstützung von individuellen und leistungsfähigen Dienstleister Konzepten gilt als zukunftsfähig.

Sie werden die Zukunft nur erfolgreich gestalten, wenn Sie verstärkt die Meinungen der Akteure einholen.

Vorschau

Nutzen Sie ServiceGut für Aktivierung, Quartieranalyse, Moderation, Meinungsbildung und Leitbilddiskussion.

Der nächste ServiceGut- Newsletter erscheint Anfang September und wird u.a. Antworten geben auf die Fragen:

1. Wie funktioniert Einkaufserlebnis mit kleinen kreativen Dienstleistern?
2. Welche Instrumente lassen sich aus

Meinungs- und Verbraucherportale stecken jedoch noch in den Kinderschuhen und viele sind mit Vorsicht zu behandeln, denn oftmals weisen die Portale keine AGB und Datenschutzerklärungen auf. [Presseartikel](#)

den BID und PACT Projekten ableiten?

Service

Links

[Kontaktformular](#)



Die serviceorientierte Stadt



- Wie wichtig ist die "Kreative Klasse" für die Standortentwicklung?
- Kennen Sie den Citizen Satisfaction Index (CSI)?
- Mit welchem Vorgehensmodell zur Positionierung einer Stadt arbeiten Sie?
- Stadt als Marke. Was bringt das und wie geht das?

- Wie ist die Verknüpfung zwischen Issues Management und "Starke Stadt"?
- Warum sind Berater wie Egger & Partner so erfolgreich?
- Was kostet der Aufbau von Wort-/Bildmarke und Stadtdesign?
- Die unternehmerisch denkende Stadt. Sind Sie auch schon nachfrageorientiert aufgestellt?

Ich unterstütze Sie gerne beim Standortmarketing, insbesondere in den Themen Moderation, Bürgerbeteiligung, Strategiefindung, Soll-Ist-Analyse, Handlungskonzept Quartier, Marketing und Vertrieb.

Ich freue mich auf Ihren Anruf.

ServiceGut-Kontakt Daten

Postadresse: ServiceGut, Ulmenweg 19, D-53913 Swisttal, Telefon: 0 22 26/ 15 83 78, eMail: info@servicegut.de

www.servicegut.de

Copyright ServiceGut, www.servicegut.de

GRAPHIC MAIL  | [abmelden](#) | [weiterleiten](#) | [Profil aktualisieren](#)

Das Senden unerwünschter Werbemails [SPAM] über unser Netzwerk ist nicht erlaubt.
Sollte diese Nachricht SPAM sein [melden Sie dies bitte bei uns](#).

Diese E-Mail wurde gesendet an info@servicegut.de von info@servicegut.de | [Druck- / PDF-Version](#) | Lesen Sie unsere [Datenschutzrichtlinie](#).
DL - Ulmenweg 19, 53913, Swisttal, Germany