



CoachingBrief 04/2015



Achtung Sommerloch!

Fast **60 Prozent der Deutschen** verreisen in ihrer Urlaubszeit. In Deutschland gilt dies für alle Altersgruppen und für 2015 sind neue Hochwerte des Tourismus zu erwarten. Auf den ersten Plätzen rangieren die Ziele Türkei und Spanien, auch Sachsen und Mecklenburg-Vorpommern sind beliebte Reiseziele.

Während die Tourismus- und Gastronomiebranche boomt, sind andere Wirtschaftszweige von gähnender Langeweile betroffen. Vor allem Textil- und Lebensmittelbranche schwächeln derzeit. Das bekannte Sommerloch tut sich auf und die Zahlkraft der Kunden sinkt in den Sommermonaten.

Wie können Sie dieses Sommerloch auffüllen?

Einige Tipps dazu habe ich für Sie „im Gepäck“!

Mit sommerlichen Grüßen,

Ihr

Inhalt

- * **Das Sommerloch auffüllen**
- * **Einfach mal abschalten**
- * **Leserservice**

Das Sommerloch auffüllen

Eine simple Formel lautet: **Denken Sie antizyklisch!** Überraschen Sie Ihre Kundschaft in den Sommermonaten mit gezielten Aktionen, die der Kunde auf den ersten Blick gar nicht erwarten würde.

Der Einzelhandel macht es uns vor: Ski-Ausrüstung im Sommer kaufen? Na klar doch, bei den günstigen Angeboten sind dies wahre Schnäppchen!

Weisen Sie bereits jetzt schon auf die nächste Saison hin. Dieser Weitblick kommt allen zugute. So erhalten Sie langfristig Aufträge und können diese fristgerecht erledigen.

**Bedeutung des Sommerlochs:
„Saure-Gurken-Zeit“ (Duden)**



Auf Sommermodus schalten

Spielen Sie die Sommerkarte bewusst aus. Jegliche Produkte, die in Verbindung mit Reisen und Erholung stehen, werden gezielt damit beworben. Im Buch- und Elektronikhandel bietet sich eine solche Strategie besonders an.



Jetzt schon an morgen denken

Nutzen Sie die Ferienzeit, um sich im Job neu aufzustellen. Ab September beginnt der Jahresendspurt. Und wie gewohnt wird auch dieses Geschäftsjahr doch schneller enden als gedacht. Im Verlaufe des Berufsalltages bleibt manches liegen und selbst die beste strategische Ausrichtung verliert im operativen Tagesgeschäft mit der Zeit an Wirkung. Kehrt im Sommer etwas Ruhe ein, so ist dies der optimale Zeitpunkt sich der eigenen Ausrichtung bewusst zu werden und, wenn notwendig, an einigen Stellschrauben zu drehen.



Welche Unternehmensziele verfolge ich kurz-, mittel- und langfristig?

Formulieren Sie diese für sich möglichst genau, um den Erfolg nachher auch überprüfen zu können. Wohlmöglich ist eine Nachbesserung erforderlich oder es muss auch eine größere Strategiephase eingeplant werden.



Welche Zielgruppen spreche ich wie an?

Vergegenwärtigen Sie sich dabei, wie die Kommunikation derzeit erfolgt und ob dies den Handlungen und Vorstellungen des Unternehmens entspricht.



Wie präsentiere ich mich?

Überprüfen Sie Ihre Online-Netzwerke: Entspricht dies der Vorstellung, die auch der Kunde erhalten soll? Nehmen Sie sich die Zeit Daten auf den neuesten Stand zu bringen und gegebenenfalls vorausweisende Informationen einzupflegen – es lohnt sich.

Tip: Das „Sommerloch“ ist ein negativ besetzter Begriff aus dem Journalismus und meint belanglose Informationen, die das „Loch“ füllen sollen.

Kehren Sie dies zum Positiven! Wenn Sie etwas interessantes bekanntzugeben haben, dann nutzen die Sommerzeit, um Ihre Pressearbeit zu intensivieren!

Einfach mal abschalten

Tun Sie sich selbst den Gefallen und nehmen Sie auch Abstand vom beruflichen Geschehen. Mit dem räumlichen Abstand in unbekannter und anregender Urlaubsumgebung stellt sich die Erholung ein. Allmählich löst sich die Anspannung und die Energie wird wieder „aufgeladen“. Für manch einen ist gerade der Urlaub die beste Möglichkeit um sich inspirieren zu lassen und neue Konzepte und Projekte zu überlegen. Ihnen fällt eine gute Idee ein? – Notieren Sie diese, um den Kopf wieder frei zu haben für die Erholung!



Ob Urlaub, Neuaufstellung oder saisonales Geschäft: Ich wünsche Ihnen allen einen schönen, erholsamen und erfolgreichen Sommer!

Telefax Antwort senden an: + 49 2236 9214993

Ja, ich wünsche Kontakt zu Arttrium,

- ⇒ Interesse an **Seminaren**
- ⇒ Kontaktieren Sie mich bitte
für eine **Weiterbildungsanalyse**
in meinem Unternehmen
- ⇒ Interesse an **Einzelcoaching** oder
Persönlichkeitsanalysen

Sie erreichen uns auch unter: <http://www.arttrium.de/Kontakt/>
sowie per E-Mail: info@arttrium.de

Ihr
Leserservice



Absender

Name, Vorname: _____

Firma: _____

Straße/Nr.: _____

PLZ Ort: _____

Mail: _____

Telefon: _____

Tun Sie einem Freund oder Bekannten etwas Gutes!

Tragen Sie hier Namen : _____

und E-Mail-Adresse ein: _____

Dann sende ich Ihr/Ihm diese Ausgabe meines CoachingBriefes mit einem persönlichen und freundlichen Gruß von Ihnen zu.