



KUNDEN WERDEN IMMER VERRÜCKTER, GEHEN SIE MIT

Dr. Bernd W. Dornach
www.uni-marketing.de

WEBINAR
05. April 2017
HRNETWORX

HERZLICH WILLKOMMEN UND VIELEN DANK FÜR DIE TEILNAHME.

- ◎ Meine These:
"Wer nicht verrückt ist, ist nicht normal,,
- ◎ Anders ausgedrückt: In einer verrückten Welt können sie nur mit verrückten Gegen-Strategien gewinnen.
- ◎ Albert Einstein: "Wahnsinn ist immer das gleich zu tun und andere Ergebnisse zu erwarten"
- ◎ Oder: Die Probleme von Morgen können wir nicht mit Rezepten von Gestern lösen!

WELT VERRÜCKT WEIL

1. Gewaltige Verwerfungen absehbar
2. Digitale Offensiven
3. Damoklesschwert Einbruch des Wachstums
4. Disruption und Neuanfang
5. Generationenproblematik Silver Ager, Babyboomer, Generationen X - Y - Z
6. Krieg alt gegen Jung (Rente gegen Versorgung)
7. Psychotherapeuten haben Hochkonjunktur
8. Desorientierung überall
9. Verlust der Basics
10. Werteverfall durch Zuwanderung

"Evolutionen im Turbomodus"

"Die Leute wählen Trump, um dem System, Pardon, einen Tritt in den Hintern zu geben"

"Das Leben könnte Formen annehmen, die wir uns selbst in unseren wildesten Träumen nicht vorstellen können"

"Viele Leute verbringen schon heute mehr Zeit damit, ihre Persönlichkeit auf Facebook zu gestalten als in der Wirklichkeit"

"Wir werden Schritt für Schritt mit unseren eigenen Erfindungen verschmelzen"

"Wir werden Götter sein" (Der Homo Deus verdrängt den Homo Sapiens)

(Yuval Noah Harari, israelischer Historiker, zitiert nach Der Spiegel 12/2017, Seite 104 ff)

Ich würde Sie gerne zum
Mitdenken und Mitmachen
animieren.

STARTFRAGE:

Welche der folgenden Optionen halten Sie für den Erfolg in Zukunft am interessantesten?

1. Abwarten
2. Jonglieren
3. Reagieren

MEINE VERMUTUNG

1. Abwarten 50 %
2. Jonglieren 40 %
3. Reagieren max. 10 %

KLEINER EXKURS: WIE REAGIERT GENERATION „Z“ (MILLENNIALS)

- ◉ Generation der Wenigen: "Uns gehen die Kinder aus"
- ◉ Unsichere Zeiten: "Gebremster Schaum,,
- ◉ Konventionelle Lebensentwürfe: "Beamtenmentalität"
- ◉ Digitalisierung: Persönliche Freiheit und Enteignung
- ◉ Akademisierung: "Generation Praktikum"
- ◉ Versinnlichung: "Immaterielle Werte"
- ◉ Lebensgenuss: "Oberste Priorität"
- ◉ Volkswirtschaftlich: Gewaltig Kapitalvernichtung
- ◉ Kreativität und Innovationsmanagement: "Nicht gelernt"

"Ich sehe, dass selbst die jungen Schauspieler schon darum kämpfen, so gut situiert zu sein wie Bankangestellte, und alles tun, um gesichert zu sein. das finde ich eine ganz falsche Entwicklung. Theater muss Risiko bleiben."

(Claus Peymann, scheidender Berliner Theater Intendant)

KLEINES SPIEL:

Was folgt auf die Generation "Z" ?

EIN REALES BEISPIEL FÜR EINE VERRÜCKTE (?) STRATEGIE:

Apple Campus 2 Kalifornien Cupertino

Konzept: Steve Jobs, gest. 2011

Architekt Norman Foster, Baubeginn 2013

Bauverzögerung wegen Rausschmiss Baufirma

Raumschiff auf Bodenstation

12.000 Mitarbeiter

Autark durch Solar

Großzügige Kantine, eigenes Fitnessstudio, Hörsaal, Kino

Warum nicht: Kindergarten, Share-Economy bei Mobilität,
Reisebüro,
Diskothek.....

FRAGENKATALOG ZUR ENTWICKLUNG INDIVIDUELLER LÖSUNGSANSÄTZE

- ◉ Was sind das für Leute mit starker Kaufkraft?
Meistens Einsam und Überfordert! Konzept: Begleit-Service
- ◉ Wie kontern Sie am besten bei rotzfrechen Kunden?
Noch Frecher! Konzept: Androhung des Zusammenarbeitsverzichts
- ◉ Wie kann man das obere Ende der Verrücktheitsskala noch toppen?
Mit Überraschungsangeboten! Konzept: Offerten mit denen keiner rechnet
- ◉ Wie kann man uneinholbare Wettbewerbsvorteile generieren?
Mit totaler Alleinstellung! Konzept: Angebote die es so nirgends gibt
- ◉ Wie wird man vom Erfüllungsgehilfen zum Vorausdenker?
Trends frühzeitig erkennen! Konzept: Lösungen für Morgen

DIE DORNACH'SCHEN ERFOLGSREZEPTE

1. Revolutionierung der Strategie
(Alles über Bord schmeißen und Neu erfinden)
2. Kompromissloses Management
(Selber Verantwortung übernehmen und sich dabei wohl fühlen)
3. Kampf um die besten Mitarbeiter
(Absolute Linientreue als Grundprinzip)
4. Service statt Produkte (Mit Dienen verdienen)

DIE DORNACH'SCHEN ERFOLGSREZEPTE (2)

5. Kooperationen suchen
(Auf keinen Fall alles selber machen wollen)
6. Situative Kommunikation
(Nicht auf allen Kanälen senden)
7. Totale Kundenzufriedenheit
(Den Kunden ein Leben lang nicht mehr allein lassen)
8. Weiterempfehlung perfektionieren
(Kundenclubs und regelmäßige Bonbons)

- ◎ "Habe Mut, dich deines eigenen Verstandes zu bedienen" (Immanuel Kant)
- ◎ "Junge Menschen nennt man Spinner, alte Menschen Originale" (Marlon Brando)
- ◎ "Wer Visionen hat, sollte zum Arzt gehen" (Helmut Schmid, Bundeskanzler a.D.)
- ◎ "Verirren Sie sich nicht mit Tatsachen" (Alois Glück, Landtagspräsident a.D.)

ERGEBNIS IN ALLER KÜRZE:

- ⊙ In welcher Gesellschaft wollen wir leben und arbeiten?
- ⊙ Wann fangen wir an, die "Postfaktische Ära" ein zu läuten?
- ⊙ Individuelle Kreativität statt "Choice Overload"!
- ⊙ Der Mensch quält den Ökonomen!
- ⊙ Persönliche Entwicklung statt Lerngefängnis!
- ⊙ Ohne verrückte Entscheidungen keine Zukunft!

DANK E !

Dr. Bernd W. Dornach

UNI MARKETING Service GmbH & Co. KG

www.uni-marketing.de
service@uni-marketing.de