



Die Gründer-Agentur  
für Niederösterreich.

## PRESSE-INFORMATION

4. Mai 2011

### RIZ-Gründerabend gab praktische Tipps zur Kundengewinnung

„Erfolgsfaktor Kundengewinnung“: Unter diesem Motto stand der diesjährige RIZ-Gründerabend in St. Pölten, der am 4. Mai 2011 im Forum der NÖ Versicherung stattfand. Rund 100 Personen kamen, um sich von Experten Tipps rund um die Themen „richtige Positionierung“, „Zielgruppenfindung“, „effiziente Kundenakquise und -bindung“ geben zu lassen. Dabei zeigte sich einmal mehr, dass die Kommunikation mit dem Kunden dann besonders gut funktioniert, wenn grundsätzliche Fragen, wie z.B. nach der Zielrichtung des eigenen Unternehmens und dem Produktnutzen, klar beantwortet werden können.

„Kundengewinnung ist eine wesentliche Grundvoraussetzung, um als Gründer und Jungunternehmer am Markt reüssieren zu können. Die beste Geschäftsidee nützt nichts, wenn man als Unternehmer nicht weiß, wer die Zielgruppe ist und wie man diese effizient ansprechen kann“, betonte Experte Mag. (FH) Robin **Gerl** vom RIZ-Beratungsbüro St. Pölten in seiner Begrüßung. Der kostenlose RIZ-Gründerabend zeigte deswegen, welche Kriterien bei der Kundenfindung eine Rolle spielen und gab praktische Tipps zu verschiedenen Formen der Kundenakquise. Zusätzlich wurde über effiziente Kundenbindungsmaßnahmen informiert, da diese ebenfalls wesentlich für den weiteren Geschäftserfolg mitverantwortlich sind.

Den Anfang machte Mag. Raphael Landthaler, Geschäftsführer des Unternehmens „your consulting team GmbH“. In seinem Vortrag „Ran an die Kunden – richtige Positionierung und Zielgruppenfindung“ verriet der Experte, dass die Konsumenten durch gezielte Einteilungskriterien effizient ermittelt werden können. „Die drei entscheidenden Fragen dazu lauten: Was, wie und für wen biete ich an?“, informiert Mag. Raphael **Landthaler**.

Um Tipps und Tricks rund um die Kundenakquise und -bindung ging es im zweiten Fachreferat von Karl Glaser. Der Geschäftsführer der Unternehmensberatung und Werbeagentur „glasklar-kommunikation“ machte in seinen Ausführungen darauf aufmerksam, dass eine gelungene Kundenbindung wesentlich von einer guten Vorarbeit abhängt. „Dazu zählt, dass ich mein Dienstleistungs- oder Produktangebot vorab klar definieren und den Produktnutzen auf den Punkt bringen muss“, erläutert Karl **Glaser** eine einfach klingende Regel, der jedoch in der Praxis nach wie vor zu wenig Beachtung geschenkt wird.

Im Anschluss gingen die beiden Experten im Rahmen einer Diskussionsrunde auf individuelle Fragen der zahlreich erschienenen Gründer und Jungunternehmer ein, ehe im informellen Teil der Veranstaltung persönliche Erfahrungen ausgetauscht und neue Networking-Kontakte geknüpft wurden.

Nähere Informationen zum RIZ-Leistungsangebot finden Sie auch unter [www.riz.at](http://www.riz.at).

#### Rückfragen Presseinformationen:

RIZ NÖ-Gründeragentur, Mag. Kai-Uwe Dagner, Tel. 02742/9000-DW 19352, Email: [dagner@riz.co.at](mailto:dagner@riz.co.at)

[www.riz.at](http://www.riz.at)