

Der erste Schritt zur Liebesheirat

02.01.2012, 16:15 | Handel, Wirtschaft, Finanzen, Banken & Versicherungen

Pressemitteilung von: *myrmex public relations Stefan Kaus*

Presseagentur: *myrmex public relations Stefan Kaus*



"Bekannt werden mit System" myrmex public relations Stefan Kaus

Keine Angst, Sie sollen hier keine Ratschläge für neue Lebensabschnittgefährten erhalten. Wir reden schon gemeinsam über Öffentlichkeitsarbeit, neudeutsch Public Relations.

Grob übersetzt stehen Public Relations für den Aufbau von Beziehungen mit der Öffentlichkeit. Nur wer oder was ist diese Öffentlichkeit? Alle Menschen auf der Welt? Alle Menschen in Ihrer Region? Und welche Art von Beziehung ist gemeint? Wenn Vertrieb und Werbung genau auf den potentiellen Käufer zielen, also auf Menschen, die Bedarf an

Ihrem Produkt und einen Kaufwunsch haben, dann würde Öffentlichkeitsarbeit – im weitesten Sinne – sich an alle Menschen, die nicht Sie und Ihr Unternehmen sind richten (bewusst hier nur Externe PR). Zu einer Beziehung gehören immer zwei – sprich im Geschäftsleben ein Anbieter (Sie, Ihr Unternehmen) und ein Käufer (der Kunde, die Öffentlichkeit?).

Sie können jetzt also morgens aufstehen, durchs Bad huschen, vor die Türe treten und anfangen einen Partner zu suchen oder Sie gehen das Ganze strategisch an.

Beispiel: Das Schuhgeschäft

Das Schuhgeschäft sucht Menschen die Schuhe tragen und das trifft in unserer Gesellschaft auf fast jeden zu. Also Öffentlichkeitsarbeit für alle? Wo fangen Sie an? Lassen Sie uns einen kleinen Rundgang durch das Geschäft machen.

Damenschuhe, Herrenschuhe, Kinderschuhe, Arbeitsschuhe, Freizeitschuhe, Abendschuhe, Tanzschuhe, Sportschuhe, Wanderschuhe... Die meisten Schuhgeschäfte werden eine ziemlich breite Auswahl haben – ist doch klar, wer Tanzschuhe braucht, braucht auch normale Freizeitschuhe und vielleicht noch... Jetzt sehen wir uns mal das Warenwirtschaftssystem an. Welche Schuhe wurden im letzten Jahr verkauft? Zu welchem Preis? Wie sah es im Jahr davor aus? Wo ist die Veränderung und somit das Potential? Na, und welche Kunden bedienen Sie am liebsten? Die modischen? Anspruchsvollen? Kostenbewussten? Wofür interessieren sich der Unternehmer und die Mitarbeiter wirklich? Was macht Spaß? Ach, und vielleicht haben Sie sogar den Glücksfall, dass die Mitbewunderer immer dann wenn sie ihre Kunden nicht mehr glücklich machen Ihr Geschäft empfehlen?

Verstehen Sie nun was ich mit Liebesheirat meine? OK, dann zurück zum ersten Schritt zur Liebesheirat. Für die perfekte Partnerschaft müssen Sie zuerst Ihre Stärken entdecken und benennen können. Das hat Ihre Marketingabteilung auch schon gesagt? Prima, dann verstehen die was von ihrem Geschäft. Für eine echte Liebesheirat sind die Ansprüche ganz schön hoch, vor allem, wenn die Liebe am Ende des Verliebt sein wachsen soll. Da sollte einfach alles passen. Der Mensch ist ein Gewohnheitstier, an eine schiefe Nase, eine schrille Stimme und einen schlechten Kleidergeschmack kann er sich gewöhnen, aber nur dann wenn nach dem ersten Sturm andere Stärken und Werte ins Bewusstsein dringen.

Warum eigentlich überhaupt die perfekte Partnerschaft? Das hat etwas mit dem Grundgesetzen für Umsatz zu tun. Es gibt nur drei Möglichkeiten für ein Unternehmen mehr Umsatz zu bekommen.

- 1.) Mehr neue Kunden
- 2.) Den bestehenden Kunden mehr Leistungen zu verkaufen
- 3.) Für die gleiche Leistung mehr verlangen

(bitte schreiben Sie mir eine Mail an ska@myrmex-pr.de, wenn Sie noch eine vierte Möglichkeit kennen!)

Um mehr neue Kunden zu bekommen, müssen Sie irgendwie bekannter werden. Um an einen Kundenstamm mehr Leistungen zu verkaufen, müssen Sie die Kunden wirklich verstehen. Wer es schafft für die gleiche Leistung mehr Geld zu verlangen, bietet eine Leistung in die sich die Kunden verliebt haben. Public Relations kann für alle drei Bereiche neue Antworten und Lösungen parat haben. Sie müssen Sie nur finden.

Öffentlichkeitsarbeit kann helfen sich über die eigenen Stärken klar zu werden und diese dann langfristig positiv zu platzieren.

Sie haben keine Vorstellung, wie Sie eine Beziehung mit der Öffentlichkeit aufbauen? Dann sollten Sie jetzt mit mir in Kontakt treten! Oder Sie rufen einfach an – 08142-4101826

Bekannt werden mit System

Aus der Sicht und mit den Worten von Stefan Kaus:

Mir geht es wie Ihnen, ich bin einfach ich. Auch wenn ich mit den Gedanken der Schwarmforschung spiele, Unternehmen und Organisationen in Sachen Public Relations, PR, Öffentlichkeitsarbeit unterstütze, bin ich weder Wissenschaftler noch Coach noch Consultant, ich habe gerne noch das Gefühl ein Handwerk auszuüben auch wenn ich beratend tätig bin.

Ich arbeite gerne (fast ausschließlich) mit den Kunden meiner Auftraggeber. Warum? Die wissen genau was meine Klienten können. Das Gute daran: Sie liefern auch echte Zitate und ich muss mir keine "zitierfähige Sprüche für Menschen aus...denken (d.A.), denen sonst nichts einfällt.". Ich schaue mir die Unternehmen von außen an, wie ein potentieller Kunde und lasse mir dann die daraus entstehenden Fragen beantworten. Meine Neugier auf andere hat mich zu diesem Beruf geführt. Kein Mensch interessiert sich für irgend ein Unternehmen. Kein gesunder Mensch kauft einfach um des Kaufenswillen irgendein Produkt oder Leistung bei irgendeiner Organisation. Menschen haben Bedürfnisse und wollen diese optimal befriedigt haben. Mein Ziel ist es dafür zu sorgen, dass Angebot und Nachfrage zusammenkommen und zwar so, dass beide Seiten profitieren.

Kurz gesagt: Ich mache Öffentlichkeits-ARBEIT www.mymex-pr.de

News-ID: 596892 • Views: 214 (Stand: 17.10.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/596892/Der-erste-Schritt-zur-Liebesheirat.html>