



Positionierung – „Ihre Duftmarke“

Übergreifend:

Wer sind Sie? Wofür steht Ihr Betrieb? Wodurch grenzen Sie sich von Ihrer Konkurrenz ab? Ihre ureigene Duftmarke - herzlich willkommen! Zeigen Sie wer Sie sind und was Sie besonders macht. Nur Mut – Ihre Persönlichkeit und Ihr Produkt sind einzigartig, Interessenten sollten Sie kennenlernen und in eine Beziehung zu Ihnen treten. Eine entscheidende Basis für Ihren nachhaltigen Geschäftserfolg und Authentizität. Ihr Magnet am Markt – neben Ihrer Herstellungsweise und Produkt.

Inhalte:

1. Positionierung
2. Facetten
3. Ihre Persönlichkeit
4. Ihre Duftmarke: Produktionsweise und Betriebsführung
5. Ankommen und wohlfühlen: Resultierender Vertrieb & Marketing
6. Steht mir das?



Angebot:

Unser Coaching „Positionierung“ können Sie im 1:1 für sich oder je nach Wunsch für Ihr Team bzw. Familie buchen. In der individuellen Fassung haben Sie die Wahl neben einem kompakten Tagesworkshop oder einzelnen, fokussierten Online-Sessions. Eine Durchführung im größeren Kreis empfehlen wir an einem Tag. Ihr preisliches Angebot richtet sich nach Ihrem gewünschten inhaltlichen Paket sowie Format und Veranstaltungsort. Sprechen Sie uns einfach an.

Ihr Nutzen:

- a) Identität und Klarheit
- b) Ausrichtung des Betriebs
- c) Authentizität – Wohlfühlen in Ihrer Haut
- d) Kundensog



IHR Coach



Bereits seit meiner Jugend bin ich Dank meinen Eltern gutem Wein und Küche verbunden. Schon früh lernte ich Produkt und Reben kennen bis ich während meinem Studium anfang, mich intensiver in Kursen beim DWI und der Weinakademie Österreich mit dem An- und Ausbau zu beschäftigen. Konsequenz war die aktive Unterstützung von Lese und Vertrieb auf befreundeten Weingütern. Seitdem kann ich Produkt und Hersteller aus meinem Leben nicht mehr weckdenken. Ich habe hohen Respekt vor dem spannenden Produktionsweg, den Mann/Frau nie ganz vorhersehen und planen kann. Gern unterstütze ich Sie in Ihrer Geschäftsentwicklung. Sprechen Sie mich einfach an!

Kompetenzen und Praxis:

Über 10 Jahre Expertise im Marketing und Vertrieb für internationale Konzerne und mittelständische Unternehmen im In- und Ausland in der Konsumgüter-, Wein-, Finanz- und Dienstleistungsbranche

- *Weinberaterin (DWI)* wie Genießerin mit breiten theoretischen und praktischen Kenntnissen in der Weinwirtschaft und besonderer Liebe zu diesem Produkt
- Breiten *Erfahrungsschatz im Lebensmittelein- und verkauf* - „Trüffel-Näschen“ eines Produktscouts
- Praxis in der Vertriebsstrukturierung & -Steuerung, sowie direktem Verkauf beim Kunden vor Ort inklusive unterschiedlicher trainerischen Fortbildungen
- Professionelle wie *empathische Gastgeberin und Vertriebskraft* bei Warenpräsentationen und Verkostungen auf Messen und Veranstaltungen
- Beratung und Support bei der Umsetzung für Start ups und eingesessenen Betrieben im Lebensmittelbereich
- Passionierte Netzwerkerin mit Verbindungen zu den Hauptakteuren über alle Ebenen der Wertschöpfungskette am Lebensmittelmarkt