

In Krisenzeiten Chancen erkennen und nutzen: **Eine Checkliste für die Arbeit im Management & Marketing**

Die aktuelle Situation bringt viele Veränderungen mit sich. Unternehmen müssen große Herausforderungen bewältigen, um lückenlose Abläufe und eine Arbeit im Home Office zu ermöglichen. Gleichzeitig darf die Kommunikation nach außen hin nicht vergessen werden, um Partner und Kunden ebenfalls auf dem Laufenden zu halten. Wenn dabei richtige Maßnahmen eingeleitet werden, können Unternehmen gestärkt aus der Situation herausgehen und schaffen es trotz allem, Dienstleistungen und Produkte zu vermarkten.



Ihr Ansprechpartner:

Arne Bosse

Managing Partner

Arne.Bosse@bossepartner.com

054519953390

www.BossePartner.com

Wir empfehlen daher...

- aktiv und vermehrt zu kommunizieren – regelmäßig, transparent und informativ über verschiedene Plattformen wie LinkedIn, Instagram & Co. über die aktuellen Geschehnisse im Unternehmen und in der Welt berichten (verlässliche Quellen sind hier: das Robert Koch Institut, die World Health Organization und das European Centre for Disease Prevention and Control)
- Immer ansprechbar zu bleiben – gerade jetzt ist es ausschlaggebend, alle Services zuverlässig fortzuführen und immer für Partner und Kunden erreichbar zu bleiben, hierfür können Skype, Chatbots und Rufweiterleitungen unterstützend eingesetzt werden
- Digitale Produkterlebnisse zu schaffen – Partnern und Kunden über soziale Medien, Blogs und Newsletter wertvollen Content anbieten, digitale Präsenz in Sachen Produktdarstellung und -verfügbarkeit aufzeigen
- Interne vor externe Kommunikation stellen – ein Unternehmen muss von innen heraus funktionieren; nur wenn Mitarbeiter bei der Arbeit im Home Office angeleitet und motiviert werden, kann ein positives Gefühl auch nach außen getragen werden

Software-Empfehlungen und Links:

- TeamViewer für Remote Working – So können Sie auch von unterwegs auf Ihren Computer im Büro zugreifen
<https://www.teamviewer.com/de/>
- Skype für Videoanrufe. Alternativ: Google Hangouts oder Zoom:
<https://www.skype.com/de/>
<https://hangouts.google.com>
<https://zoom.us>
- Teams oder Slack, um den Dialog mit Kollegen aufrecht zu erhalten.
<https://products.office.com/de-de/microsoft-teams/group-chat-software>
<https://slack.com/intl/de-de/>
- Outlook: Für die Planung von Arbeitszeiten und Pausen im Home Office
<https://products.office.com/de-de/outlook/email-and-calendar-software-microsoft-outlook/?market=de>
- Verlässliche Quellen für Informationen zur Corona-Epidemie:
Robert Koch Institut: https://www.rki.de/DE/Home/homepage_node.html
World Health Organization: <https://www.who.int>
European Centre for Disease Prevention and Control
<https://www.ecdc.europa.eu/en>
- SharePoint, um Informationen innerhalb ihrer Organisation zu verteilen:
<https://products.office.com/de-de/sharepoint/collaboration>

FAZIT

Wenn wir es schaffen, Abläufe agiler, effizienter und digitaler zu machen, können wir Zuversicht und Ermutigung vermitteln. So schaffen wir es, gestärkt aus der Situation herauszugehen und mit kreativen Ansätzen die Zukunft des Unternehmens positiv zu beeinflussen.

ÜBER UNS

Als eine von „Germanys Top Creative Agencies“ bildet Bosse & Partner eine herausragende Marketingberatung auf Augenhöhe. Mit Hilfe von zeitlosen und individuellen Konzepten unterstützen die jungen Gesellschafter Arne Bosse und Tim Otte Unternehmen dabei, ihre Zielgruppen nachhaltig zu überzeugen. Dabei gehören neben Maßnahmen zur Gewinnung umsatzstarker Kunden auch Strategien für eine erfolgreiche Akquise neuer Mitarbeiter zu ihren Leistungen. Den Gründern von Bosse & Partner ist eine enge und vertrauensbasierte Zusammenarbeit besonders wichtig. Dafür sind sie jederzeit live und vor Ort verfügbar und betreuen sowohl Kunden aus der Region als auch deutschlandweit. Seit ihrer Gründung arbeiten Arne Bosse und Tim Otte fortlaufend daran, ein Partnernetzwerk aufzubauen, das qualifizierte Experten bereithält. So garantieren sie jedem Kunden eine unschlagbare Auswahl an Kreativen und Mitdenkern, die zuverlässig und auf höchstem Niveau Konzepte zum Leben erwecken. Das Partnernetzwerk hat neben der Verfügbarkeit bemerkenswerter Experten den Vorteil, dass die Marketingberater jedem Kunden ein perfekt zugeschnittenes Konzept aufbereiten können. Da alle Partner nur dann für die Umsetzung von Maßnahmen hinzugezogen werden, wenn deren Leistung benötigt wird, erhalten Kunden von Bosse & Partner den größtmöglichen Mehrwert für ihre individuellen Anliegen. Sie können sich nämlich beliebig am Partnernetzwerk bedienen, ohne Gefahr zu laufen, nicht erforderliche Dienstleistungen im Rahmen eines Gesamtpakets verkauft zu bekommen. Ergänzend zu ihrer einzigartigen Marketingberatung und der Realisierung von Projekten mit Hilfe des Partnernetzwerks, bringen Bosse & Partner während regelmäßiger Events namhafte Kontakte zusammen. Zusätzlich teilen die Gesellschafter bei Schulungen für Unternehmen und Marketingexperten ihr Wissen in Sachen Strategie und Online Marketing. Wer sich für Bosse & Partner entscheidet, erhält einen zuverlässigen Sparringspartner für Marketingthemen.

Mehr zu uns im Web: <https://bossepartner.com>