



digital transformation

von Geschäftsprozessen

Die digitale Transformation hat bereits alle Bereiche unseres täglichen Lebens erreicht und nachhaltig beeinflusst. Was aber bedeutet digitale Transformation...

aichbauer
office@aichbauer.at

Wir kreieren Chancen und Möglichkeiten für Ihre Geschäftstätigkeiten

Die digitale Transformation hat bereits alle Bereiche unseres täglichen Lebens erreicht und nachhaltig beeinflusst. Was aber bedeutet digitale Transformation allgemein und was bedeutet digitale Transformation im Speziellen bei z.B.: standortbezogenen Handelsbetrieben? Welche Chancen und Risiken ergeben sich daraus und wie kann eine digitale Handelstransformation funktionieren bzw. stattfinden.

Wir unterstützen Unternehmen die das digitale Zeitalter als Chance nutzen möchten, um ihren Geschäftserfolg weiter auszubauen.

Unsere Kompetenzbereiche:

- Strategieberatung nach EKS von Prof. Wolfgang Mewes
- Projektmanagement klassisch, agil & hybrid
- Online- Digital Marketing Management
- Social Media Management
- Webseiten & App Entwicklung
- Programmierung JAVA JavaScript ...



Zertifikate: Qualität-Transparenz-Integrität, TÜV – SEO, Social-Media, Online- und Digital Manager, PMA – Projektmanager, WKO/WIFI – E-Commerce & Social Media Expert

KMU Digitalisierungs-Beratung

KMU Beratung I

Status- oder Potentialanalyse |

80 % WKO Zuschuss (max. 400 Euro)

In dieser Beratungseinheit werden digitale Trends, Chancen und Risiken für Ihr Unternehmen systematisch analysiert. Dabei werden alle relevanten Themenbereiche ihres Unternehmens angesprochen und ein Überblick über die Umsetzungsmöglichkeiten aufgezeigt. Die Analyse wird von unserem WKO zertifizierten Berater durchgeführt. Am Ende der Beratung wird ein Beraterbericht erstellt, der als Voraussetzung für die 20%ige KMU-Digital Umsetzungsförderung gültig ist, erstellt.

Dauer: 4 – 6 Stunden (inklusive Vor- und Nachbereitung)

Beratung: vor Ort und/oder digital via Zoom, Google Meet, ...

KMU Beratung II

Strategieberatung für E-Commerce und Online-Marketing

50 % WKO Zuschuss (max. 1.000 €)

Das Ziel der Strategieberatung besteht darin, gemeinsam mit ihrem Unternehmen eine konkrete Strategie zu entwickeln und Sie bei der Umsetzung der jeweiligen Prozesse zu begleiten. Im Fokus der Strategieberatung stehen der digitale Verkauf und das digitale Marketing, das Sie gemeinsam mit unserem WKO zertifizierten Berater systematisch erarbeiten.

Dauer: 2 – 3 Tage (inklusive Vor- und Nachbereitung)

Beratung: vor Ort und/oder digital via Zoom, Google Meet, ...

(Quelle: kmudigital.at, 09/2021)

Kostenloses Erstgespräch | +43 677 6287 2756

EKS – Engpasskonzentrierte Strategie zur Umsatz und Gewinnsteigerung

Auf Basis der kybernetischen Managementlehre von Prof. Wolfgang Mewes (EKS – Engpass konzentrierte Verhaltens und Führungsstrategie) wird gemeinsam mit Ihnen ein erfolgreiches Strategiekonzept zur Umsatz und Gewinnsteigerung erarbeitet.

Die Strategie vom Systemforscher Prof. Wolfgang Mewes ist ein Instrument zur ganzheitlichen Steuerung eines Unternehmens. Eine „Erwerbsstruktur“ wird als lebendiger Organismus, als kybernetisches System begriffen, das auf interagierenden Wechselwirkungen basiert und dann erfolgreich ist, wenn es einem übergeordneten System (Zielgruppe) einen – möglichst zwingenden – Nutzen bietet.

Bei der EKS wird das unternehmerische Handeln an vier Grundprinzipien ausgerichtet:

1. Konzentration der Kräfte:

Ausbauen der eigenen Stärken und zu einer Spitzenleistung aufbauen. Seine Sinne, Kräfte und Mittel nicht breit, sondern spitz und konzentriert einsetzen.

2. Engumrissene Zielgruppe:

Sein Angebot nicht an alle richten, sondern in einer klar definierten und abgegrenzten Zielgruppe Fuß fassen.

3. In die Lücke gehen:

Nicht das tun was alle in der Branche machen, sondern die Konzentration auf die Lösung des größten Problems seiner Zielgruppe richten. Damit ist gemeint den Engpass der Zielgruppe zu lösen, der sie am stärksten in Ihrer Entwicklung behindert.

4. Tiefe statt Breite:

Sich nicht auf die Breite und Perfektion entwickeln, sondern in die Tiefe, d.h. bei nahe liegenden Problemen der Zielgruppe beginnend auf ihre zentralen Probleme zu. Damit wächst automatisch die eigene Bedeutung bei der Zielgruppe.

Die systematische Umsetzung erfolgt in weiterer Folge über sieben Phasen:

Phase 1 – Welche besonderen Stärken haben Sie und/oder Ihr Betrieb? Die IST-Situation wird analysiert und die speziellen Stärken als Kernkompetenz herausgearbeitet. In einer Differenzanalyse wird die Profilierung gegenüber den Mitbewerbern vorgenommen. Am Ende entsteht ein klares Eignungsprofil – für welche Aufgabe ist Ihr Unternehmen am besten geeignet.

Phase 2 – Das erfolgversprechendste Geschäfts- bzw. Aufgabenfeld wird erforscht: Für die Lösung welcher Aufgaben bzw. welcher Probleme sind Sie bzw. Ihr Unternehmen durch das Stärkeprofil optimal geeignet.

Phase 3 – Welche Zielgruppe hat genau das Problem, das Sie lösen können? Diese ist Ihre erfolgversprechendste Zielgruppe. Bei ihr entwickelt Ihr Problemlösungspotential die größte Anziehungskraft. Im Dialog mit Ihrer Zielgruppe finden Sie heraus, welche Probleme sie tatsächlich hat.

Phase 4 – Wie können Sie die Problemlösung so profilieren und weiterentwickeln, dass Sie ihr brennendstes Problem, ihren größten Entwicklungsengpass lösen können? Dazu muss Ihre Zielgruppe eventuell weiter differenziert werden.

Phase 5 – Durch eine Innovation wird eine zwingende Problemlösung für den Zielgruppenengpass erarbeitet. Aufgrund der Kenntnis des Engpasses in Verbindung mit Ihren Stärken wird eine Innovation mit zwingendem Nutzen für die Zielgruppe entwickelt.

Phase 6 – Um eine innovative Lösung ohne eigene Verzettelung anbieten zu können, sucht man sich ggf. Kooperationspartner, die durch ein komplementäres Stärkeprofil die Problemlösung und damit ein marktfähiges Produkt ermöglichen. (Die Zusammenarbeit erfolgt erst einmal auf Grenzkostenbasis).

Phase 7 – Hinter jedem Problem liegt ein grundlegendes Problem verborgen. Am Ende der Kette steht ein konstantes soziales Grundbedürfnis. Durch eine nachhaltige Problemlösung hinsichtlich dieses Grundbedürfnisses der Zielgruppe wird die Marktführerschaft (im eigenen, klar definierten Marktsegment) angestrebt.

Kostenloses Erstgespräch | +43 677 6287 2756

Förderungen für Digitalisierungen

Lebens!Nah der SFG für Online-Marketing Aktivitäten | 30%

Zuschuss

(nur für steirische Unternehmen)

Was wird gefördert?

- Erstellung und Neugestaltung von Website und Online-Shop (inkl. Integration E-Payment)
- Design und Programmierung einer App
- Produktion und Schaltung von Webvideos
- Suchmaschinenoptimierung
- Social-Media-Kampagnen
- erstmalige Präsenz auf Online-Vermarktungsplattformen (einmal je Plattform)

Wie viel Förderung gibt es?

- Projektvolumen: mindestens 3.000 Euro
- Förderquote: 30 % Basisförderung
- maximale Förderung: 1.500 Euro

(Quelle: sfg.at, 09/2021)

Digitalisierungsprojekte im Rahmen der WKO KMU-Digital |- 30 % Zuschuss (max. 6.000 Euro)

Was wird gefördert?

- Digitale Transformation des Verkaufs- und Vertriebsprozesses
- Einführung und Weiterentwicklung von digitalen B2B-oder B2C-Anwendungen
- Umsetzung von innovativen und datenbasierten Online-Strategien.

Wie viel Förderung gibt es?

- max. 30 % der förderbaren Kosten (max. 6.000 Euro), wobei das Projektvolumen einen Betrag von 3.000 Euro nicht unterschreiten und einen Betrag von 30.000 Euro nicht übersteigen darf.

(Quelle: kmudigital.at, 09/2021)

AWS | KMU.E-Commerce | 20% Zuschuss

Was wird gefördert?

- Aufbau von professioneller Internetpräsenz zur Vermarktung und Vertrieb von Produkten und Dienstleistungen, einschließlich Buchungsplattformen
- Einführung und Ausbau von Online-Shops sowie Nutzung von Auktions- Verkaufs- oder Dienstleistungsplattformen, Social Media Tools, Website-Monitoring und Content-Marketing
- Einrichtung und Optimierung von Onlineshops im Hinblick auf M-Commerce und deren Nutzerfreundlichkeit
- Unterstützung bei E-Commerce-Geschäftsprozessen (Warenbereitstellung, Logistik, Zahlungsverfahren, Customer-Relationship-Management)
- IT-Security, Schutz vor Cyberattacken bei E-Commerce-Lösungen
- Einrichtung bzw. Verwendung von am Markt verfügbaren E-Commerce-Gütezeichen

Wie viel Förderung gibt es?

- max. 20 % der förderbaren Kosten (max. Zuschuss: EUR 12.000, –). Die förderbaren Kosten dürfen einen Betrag in Höhe von EUR 3.000, – nicht unterschreiten und einen Betrag von EUR 60.000,– nicht übersteigen. (Quelle: aws.at, 09/2021)

Kostenloses Erstgespräch | +43 677 6287 2756