



Der Berufsverband
für Training, Beratung
und Coaching

News
& Facts

Mit neuen Ideen und Techniken in die Zukunft.

Von Peter Cristofolini

Seit 50 Jahren sammle ich Ideen zur Verkaufsförderung. Ich finde sie in Fachzeitschriften, Anzeigen, auf Plakaten, aber auch in Bussen und Straßenbahnen, bei Gesprächen mit Bekannten und Außendienstmitarbeitern. Früher habe ich diese Anregungen auf Karteikarten notiert und auch mal ein Motiv fotografiert. Das war etwas aufwändig mit der analogen Fotografie. Heute ist alles einfacher. Mit dem Smartphone ist schnell ein Foto gemacht oder eine Notiz aufgesprochen. Jetzt in der Corona-Zeit gibt es eine Menge neuer Ideen, die sich auch für die Zukunft nutzen lassen. Die Autokinos zum Beispiel erleben einen neuen Boom, nicht nur mit Filmen, sondern auch mit Veranstaltungen aller Art. Sogar die Abitur-Bescheinigungen werden in einem Autokino in Mülheim übergeben.

Andere machen das nach. Der erste Zirkus Drive-in wurde in Mannheim erfunden. Auf einem großen Parkplatz konnten die Besucher im Auto verschiedene Attraktionen ansteuern, darunter Clowns, Jongleure, Einradfahrer, Seiltänzer und Trapezkünstler.

Das Staatstheater in Stuttgart hat eine neue Art der Vorstellung. Da die Zuschauer nicht wie sonst nebeneinandersitzen dürfen, werden sie in kleinen Gruppen durch das gesamte Haus geführt. In der Garderobe, im Aufzug, überall im Gebäude treffen die Besucher eine Harfenspielerin oder einen Tänzer oder Schauspieler.

Es gibt auch neue Angebotsformen. Der Online-Supermarkt UTRY.ME bietet nur neue Produkte, die es noch in keinem Supermarkt gibt. So können Hersteller ihre Innovationen testen.

In Zukunft wird sich das Verbraucherverhalten ändern, darüber sind sich die Zukunftsforscher einig. Die Tageszeitung WAZ hat am 13. Juni 2020 ihre Leser gefragt „Was haben Sie aus der Krise gelernt?“. Wichtige Erkenntnisse sind beispielsweise Entschleunigung im Alltag, Nachhaltigkeit stärker in den Vordergrund rücken und auf Konsum verzichten können.

Deutliche Gewinner sind Videochat-Programme. Trotz Corona bleiben Menschen in Kontakt mit Familie und Freunden. Die Zeitschrift Test hat in Ausgabe 6/2020 alle wichtigen Programme getestet. Sieger ist das kostenpflichtige TEAMS von Microsoft. Pro Monat fallen € 4,20 an, wenn der Nutzer ein Jahresabo abschließt. Unter den kostenlosen Tools ist SKYPE die beste Wahl – genau wie TEAMS stammt es von Microsoft.

Die Webinare zeigen schon jetzt, welche Vorteile sie haben. Konferenzen und Großveranstaltungen werden in Zukunft abnehmen oder ganz entfallen. Es lohnt sich unterschiedliche Webinare anzusehen und anzuhören. Es gibt eine Reihe von Anbietern, auch von der Industrie- und Handelskammer.

Erst 11 Jahre ist es her, dass WhatsApp die weltweite Kommunikation revolutionierte. Die Idee kostenlos Nachrichten über das Internet zu verschicken erwies sich als gleichermaßen einfach wie genial. Der Messenger kann aber viel mehr als nur Nachrichten zu verschicken. So können



Der Berufsverband
für Training, Beratung
und Coaching

News & Facts

beispielsweise Fotos vor dem Senden aufgepeppt werden. In Deutschland nutzen 65,6 Mio. WhatsApp. Bei den 18- bis 29-jährigen ist der Anteil auf 97 % gestiegen. Neu in WhatsApp für iPhones von Apple ist die Möglichkeit mit bis zu 8 Personen gleichzeitig per Video zu telefonieren.

Die Google-Suchmaschine hat einen Marktanteil von 93 % in Deutschland und ist auch weltweit führend mit Ausnahmen von China und Russland. Ich war bisher der Meinung, dass Google-Werbung nur etwas für große Unternehmen ist, die viel Geld einsetzen können. Das ist falsch, wie ich in einem Webinar mit dem Google-Spezialisten Hans-Joachim Hauschild erfuhr. Auch für kleine regionale Firmen kann es sich lohnen Anzeigen im Google-Programm einzusetzen. Ab € 10,00 pro Monat im SMART lassen sich Aktionen auf Städte wie Essen begrenzen. Die Mitarbeiter von Google geben darüber gern Auskunft.