

Fallbeispiel „Pahl“ / Business Constellations

Unternehmensstrategie / Erweiterung des Beratungsangebotes

Kunde: Karin Pahl / Pahl Management GmbH

Ist-Situation:

- Die Unternehmerin, bietet derzeit erfolgreich Resilienz-Förderung über Trainings und Coaching für KMU und Konzerne in ganz Deutschland an.
- In Erweiterung Ihres Angebotes zu einer Full-Service Agentur befindet sich die Unternehmerin in Planung zwei weiterer Geschäftsfelder.
- Ihr Ziel: Gewinnung neuer Kunden und Erweiterung des Agenturangebots bei bestehenden Kunden.
- Neben Ihrer eigenen Intuition und vereinzelt Gesprächen mit derzeitigen Kunden, ist sie weiterhin unschlüssig, ob, wie und welche der beiden zusätzlichen Angebotsformen bei potentiellen Kunden resonieren.
- Zwei industriellen Kundengruppen (KG: 1 & 2) möchte sich die Unternehmerin in der Business Constellations anschauen.

Fragestellung / Kontext der Business Constellation:

- Welche Resonanz hat meine ganzheitliche Full-Service-Agentur-Idee mit den drei maßgeblichen Angebotsformen bei den potentiellen Kundengruppen 1 & 2?

Haupterkenntnisse aus der Business Constellation:

- Für die KG 2, die das derzeitige Angebot schon sehr schätzen, sind die beiden neuen Angebotsformen wertvoll bis sehr wertvoll und werden in Ihrer Wirkung als einzigartig, erfüllend und nachhaltig wahrgenommen.
- Alle drei Angebotsformen zusammen werden als „bestmögliches Angebot“ gesehen.
- Die KG 1 hingegen, fühlen sich bei der derzeitigen Angebotsform (persönliches Training und Coaching) unwohl. Bei dem Thema Resilienz sich persönlich zu öffnen, erzeugt teilweise Blockaden.
- Hingegen stehen sie den neuen Angeboten sehr offen und positiv gegenüber, da hier ein persönliches Training weitestgehend nicht notwendig ist.

Reaktionen / Veränderungen nach der Aufstellung:

- Die Unternehmerin zeigt sich nach der Aufstellung sehr erleichtert und von Ihrer Idee der Erweiterung Ihres Agenturangebots bestätigt.
- Das teilweise zurückhaltende Verhalten der KG 1 kommt ihr in der Training & Coaching-Praxis bekannt vor und freut sich, dass die beiden neuen Angebotsformen dieser KG zusätzlich entgegenkommen.
- Ein halbes Jahr später zeigen sich die ersten Erfolge in der Vermarktung der beiden neuen Angebote bei Ihren Kunden.