HARTMANN CONSULTING

NEUE CHANCEN ERKENNEN. GESCHÄFT GEZIELT VORANBRINGEN.

Für Unternehmerinnen und Unternehmer, die Kunden halten, neue Kunden gewinnen und Geschäftschancen gezielt voranbringen wollen.



MARKETING & VERTRIEB AUF KURS BRINGEN

Gemeinsam erkennen wir, wo neue Geschäftschancen liegen, was Ihre Vermarktung bremst und wie Sie Kunden gewinnen und binden.

Von der Analyse bis zur Umsetzung – passend zu Ihren Ressourcen.

Sie führen Ihr Unternehmen.

Ich bringe neue Perspektiven und Bewegung hinein.

35 Jahre Erfahrung · Geschäftsentwicklung · Marketing · Vertrieb · Künstliche Intelligenz · 360°-Unternehmerblick

WENN DAS TAGESGESCHÄFT DIE WEITERENTWICKLUNG AUSBREMST

Wenn Kunden zurückhaltender werden, muss jeder Schritt wirken.

Anfragen werden weniger, Kosten steigen und die Zeit für neue Geschäftsentwicklung fehlt. Einzelmaßnahmen lösen das Problem selten – entscheidend ist ihr Zusammenspiel.



KUNDEN & AUFTRÄGE	Neue Kunden gewinnen und bestehende Beziehungen stärken.
ZEIT & RESSOURCEN	Die richtigen Hebel finden, statt immer mehr gleichzeitig zu tun.
MARKETING & VERTRIEB	Angebote, Ansprache und Verkaufswege gezielt verbinden.
GESCHÄFTSCHANCEN	Nicht genutzte Potenziale im bestehenden Geschäft erkennen.

Mein Ansatz: Zusammenhänge erkennen, gezielt weiterentwickeln und Veränderungen gemeinsam umsetzen.

HARTMANN CONSULTING

WO GESCHÄFTSCHANCEN IM ALLTAG LIEGEN

Vier Situationen.
Vier Ansatzpunkte.

Beispiele aus typischen Unternehmerfragen – mit Blick auf Kunden, Angebote und Vermarktung.





01 DIENSTLEISTUNG

„Unser Angebot ist gut. Warum kommen zu wenig Anfragen?“

Kundenwege und Ansprache prüfen, Lücken erkennen und neue Zugänge erschließen.

02 PRODUKTE & HANDEL

„Wir investieren in Werbung. Warum verkauft sich nicht mehr?“

Angebot, Kundenerlebnis, Kanäle und Vertrieb besser verbinden.

03 WACHSENDER BETRIEB

„Wie vermitteln wir den Mehrwert unserer Leistungen?“

Kundennutzen präzisieren und eine passende Vermarktung entwickeln.

04 INHABERGEFÜHRT

„Wir haben Ideen. Was lohnt sich wirklich zuerst?“

Zusammenhänge erkennen und die aussichtsreichsten nächsten Schritte festlegen.

Das Ziel: Bestehende Kundenpotenziale besser nutzen und neue Geschäftsmöglichkeiten erschließen.

Ich denke nicht nur mit.

Ich gestalte mit.

35 Jahre Erfahrung in Marketing, Vertrieb, Aufbau von Partnerschaften und Geschäftsentwicklung. Ich verbinde unternehmerischen Weitblick mit praktischer Umsetzung.



Mein Vorgehen: erkennen, verbinden, bewegen.

01 GENAU HINSEHEN
Kunden, Angebot, Markt und bisherige Aktivitäten betrachten.

02 ZUSAMMENHÄNGE ENTDECKEN
Mit einem visuellen Strategiebrett sichtbar machen, was im Alltag leicht übersehen wird.

03 GESCHÄFTLICHE HEBEL FINDEN
Chancen beurteilen und die passenden Maßnahmen entwickeln.

04 GEMEINSAM UMSETZEN
Die nächsten Schritte begleiten und bei Bedarf KI sinnvoll einsetzen.

WAS SIE AN MEINER ARBEITSWEISE GEWINNEN

Neue Perspektiven, starke Verbindungen und Begleitung, bis aus Ideen konkrete Schritte werden.

REFERENZEN

Erfahrung, die Branchen verbindet.

Ein Auszug aus 35 Jahren beruflicher Praxis –
von Marketing und Geschäftsentwicklung bis Beratung und Umsetzung.

Jochen Schweizer

Erlebnis- und Tourismusbranche
Marketing und Vertrieb

Groupon

E-Commerce und Handel
Marketingstrategie und
Vertriebsentwicklung

Daniel Stock

Unternehmensentwicklung
Strategie und Umsetzung

Die Kolping Akademie

Bildung und Gesundheitsförderung
Beratung, Konzepte und Trainings

Fundamed Health

Gesundheit und Prävention
Community-Management,
Eventmarketing und Kommunikation

Münchner Akademie für Business-Coaching

Aus- und Weiterbildung
Marketing und Positionierung

Orangewerk

Coaching und Personalentwicklung
Beratung und Umsetzung

TASys GmbH

Bildung und berufliche Entwicklung
Strategieberatung und
Persönlichkeitsentwicklung

PPV Medien

Fachmedien und Verlag
Produktmarketing und
strategischer Vertrieb

... und weitere Unternehmen aus Dienstleistung, Handwerk und Handel.

HARTMANN CONSULTING

VOM ERSTEN IMPULS ZUR WIRKSAMEN UMSETZUNG

Vier Wege. Ein Ziel.

Ihr Unternehmen gezielt voranbringen.

Der passende Einstieg – persönlich, konkret und auf Augenhöhe.

00 BUSINESS IMPULS — KOSTENFREI

30 Minuten · Kennenlernen

Anliegen klären. Passende Zusammenarbeit prüfen.

01 Business Chance — 490 €

Unsichtbares sichtbar machen.

2–3 Stunden · Strategische Standortbestimmung

Mit dem Strategiebrett komplexe Situationen aufstellen.
Engpässe erkennen. Entscheidende Hebel finden.

02 Business Fokus — 3.500 €

Am Unternehmen arbeiten. Nicht nur darin.

15–20 Stunden · Geschäftsentwicklung & Strategie

IST-Situation analysieren. Wirksame Strategien für
Marketing, Vertrieb und Geschäftsentwicklung entwickeln.
Prioritäten setzen. Agil nachsteuern.

BAFA-Förderung ggf. möglich – Förderfähigkeit prüfen wir gemeinsam.

03 Business Cockpit — 450 € / Monat

Dranbleiben. Nachsteuern. Vorankommen.

5 Stunden monatlich · Umsetzungsbooster

Fortschritte sichern und Maßnahmen voranbringen.
KI-Know-how bei Bedarf – direkt für die Praxis.

VEREINBAREN SIE EIN ERSTGESPRÄCH

www.consulting-hartmann.de | info@consulting-hartmann.de | +49 171 9079403

BAFA-Förderung abhängig von den Voraussetzungen; Antrag vor Beratungsbeginn.
Alle Preise sind Endpreise. Umsatzsteuerbefreit nach § 19 UStG (Kleinunternehmerregelung).