Erstellung einer Marketingkonzeption für Genossenschaften und kleinere Wohnungsunternehmen

Kleinere Wohnungsunternehmen können sich im Gegensatz zu großen Unternehmen keine aufwendige Marketingabteilungen leisten. Dennoch müssen Sie auch Ihre Wohnungen aktiv vermarkten und sind so auf eine effiziente Marketingarbeit angewiesen.

Ziel ist zum einem, die Bedeutung von Marketing für kleinere Wohnungsbauunternehmen zu verdeutlichen und zum anderen in enger Abstimmung mit dem Wohnungsunternehmen praxisnahe und preiswerte Tipps und Anregungen zu entwickeln und auf Wunsch auch umzusetzen.

Beratungsinhalte:

- Was ist Marketing?
- Warum ist Kundenorientierung und Marketing auch für Genossenschaften und kleinere Wohnungsunternehmen so wichtig ? Unternehmensphilosophie
- Möglichkeiten einer praxisorientierten und auch preiswerten Marketingarbeit:
  - ⇨ Marktforschung: Was denken meine Mieter bzw. Mitglieder ? Einfache Mieterbefragungen
  - ⇨ Organisatorische Maßnahmen
  - ⇨ Produktpolitik: Stimmt mein Produkt ? Dienstleistungen „rund ums Wohnen„
  - ⇨ Kommunikationspolitik: Kundenservice, Erreichbarkeit, Umgang mit Beschwerden, aktive Öffentlichkeitsarbeit (z. B. Mieterzeitung, Mieterfeste, Mieterbeiräte, Vertreterversammlungen etc.)
  - ⇨ Preispolitik: Stimmt meine Mietforderung? Mieterhöhungen, Mietschuldnerberatung etc.
  - ⇨ Distributions-(Vertriebs-)politik: Vermarktungsmöglichkeiten von leerstehenden Wohnungen
- Kontrolle und Effizienz der Marketingarbeit

Beratungshonorar: Lassen Sie sich ein Angebot unterbreiten.

Kontakte beim vdw: Carsten Ens 0511/1265-127
c.ens@vdw-online.de

Wir würden uns freuen, Sie mit dieser Beratungsleistung unterstützen zu können.