

# Michaela Muschitz

Von: Michaela Muschitz [hafen@lighthouse-coaching.at]  
Gesendet: Montag, 26. Jänner 2009 16:31  
An: reise@heldin-sein.at  
Betreff: [SPAM] Kommunikations-News von Lighthouse Coaching & Communication



## Communication Newsletter

Dezember 2008

### In diese Ausgabe

[Welche Auswirkung wird die Finanzkrise auf Sie haben?](#)

[Kommunikation in Krisenzeiten](#)

### Quick Links

[Beratung](#)

[Trainings](#)

:: +43/664/234 23 67

Liebe Frau Muschitz-Fink

Herzlich Willkommen beim neuen Communication-Newsletter. Sie finden darin **monatlich Tipps** finden wie Sie **klar kommunizieren** können. Sei es im Gespräch oder beim schriftlichen Austausch mit Kunden, KollegInnen oder MitarbeiterInnen.

Schon jetzt wünsche ich all meinen Seminar-TeilnehmerInnen, Coachingkunden und Abonnennten meines Newsletter

**Frohe Weihnachten und ein glückliches neues Jahr!**

### Welche Auswirkung wird die Finanzkrise auf Sie haben?

Die Medien waren in den letzten Wochen voll mit Meldungen über die weltweite Finanzkrise - und ein Ende scheint noch nicht in Sicht.

Ich erlebe diese Hysterie unterschiedlich: auf der einen Seite klagen mir Menschen ihre Sorgen, ob Sie nächstes Jahr noch ihren Job haben. Auf der anderen Seite erzählen mir Führungskräfte, dass die Umsätze in ihrem Unternehmen stabil und sogar überraschend gut sind. Dennoch über all dem schiebt ein Damokles-Schwert der Verunsicherung

**Wir wissen noch nicht welche Auswirkungen die Krise auf uns haben wird.**

Das verunsichert klarer weise. Ich nehme mir den neu gewählten amerikanischen Präsidenten zum Vorbild. Er hat die Wahl unter anderem deshalb überraschend gewonnen, weil er den Menschen die Hoffnung gibt, dass sich die Dinge wieder zum Besseren verändern lassen. Doch diese Veränderung wird uns nicht einfach zufliegen wie die gebratenen Tauben im Schlaraffenland. Wir werden etwas dafür tun müssen. Wir werden uns aus der Komfortzone heraus begeben und umdenken müssen. Wir müssen Neues wagen und aus alten Denkmuster ausbrechen.



### **Yes we can!**

Auch wir können etwas Verändern - dass das unmöglich möglich ist, hat Barack Obama uns gezeigt. Daher sollten wir die Krise als Chance sehen. Als Chance uns in eine neue Richtung zu bewegen. Ich beginne im April eine Weiterbildung in Amerika. Über Internet, Telefonkonferenzen und monatliche Einzelcoachings mit meinem Trainer werde ich über den großen Teich mein Wissen über Marketing erweitern. Ich begeben mich aus meiner Komfortzone: Was ich bisher über Marketing gelernt und angewandt habe, erweitere ich um eine neue Herangehensweise - noch dazu in einer Fremdsprache.

### **Welche Chance bietet diese Krise Ihnen persönlich?**

Von welchen alten Gedankenmustern können Sie sich verabschieden? Und in welche Richtung können Sie ihre Komfortzone verlassen und Neues dazulernen?

Der bevorstehende Jahreswechsel und die Zeit zwischen Weihnachten und Sylvester ist der ideale Zeitpunkt sich zu überlegen, wohin es im nächsten Jahr für Sie gehen soll. Zu welchen neuen Gefilden brechen Sie auf? Damit diese Krise zu ihrer Chance wird. Yes, we can!

Ihre

Michaela Muschitz

## **Kommunikation in Krisenzeiten**

Krisen bergen die Chance die eigene Kommunikation zu überdenken. Unternehmen werden in Zukunft noch genauer überlegen müssen, wie sie ihre Produkte und Dienstleistungen an den Mann/die Frau bringen. Denn ich bin mir sicher, dass sich die Konsumenten in Zukunft durch die Finanzkrise noch genauer überlegen: Brauche ich das jetzt? Wird es mein Leben einfach oder besser machen?

### **Für Firmen wird es noch wichtiger potenziellen Kunden zu kommunizieren, was ihnen das Produkt bringt. Welchen Vorteil sie vom Produkt haben.**

Ein Umdenken wird notwendig: Weg vom "wir als Firma haben ein tolles Produkt" hin zu "Welches Problem hat mein Kunden und wie kann mein Produkt sein Problem lösen?".

Ich empfehle den Teilnehmern meiner Marketingtext-Seminare einen um 180 Grad anderen Blickwinkel. Sie lernen bei mir in ihren Produkttexten nicht nur aufzulisten, was das Produkt alles kann. Sie lernen sich zu überlegen, wer der Kunde ist und mit welchen Anforderungen dieser Mensch konfrontiert ist. Dort sollte ihr Text den Leser abholen. Indem ich meinem Leser zeige, dass ich sein Problem verstehe und eine Lösung dafür habe. Ich beschreibe wie es sein wird, das Produkt zu benutzen. Ich zeichne dem Kunden ein Bild, wie sein Leben leichter, besser oder sicherer wird, indem er mein Produkt benutzt.

### **Doch diese Sichtweise braucht eine vollkommen andere Haltung, als sie bisher in Unternehmen herrscht.**

Da dominiert die selbstverliebte Nabelschau auf das tolle Produkt. Man ärgert sich höchstens, daß der dumme Kunde nicht sieht, wie unglaublich das Produkt doch ist. Sorry, aber wenn ich dem Kunden in meiner Kommunikation nicht sage, was er davon hat mein Produkt zu nutzen - woher soll er es wissen?

Daher meine Empfehlung: Regen Sie in Ihrem Unternehmen eine Diskussion darüber an, wie sie mit dem Kunden kommunizieren. Zeigen Sie ihre Kompetenz, indem Sie Vorschläge machen, wie ihr Unternehmen die allgemeine Krise nutzen kann um in Zukunft anders mit ihrem Kunden zu kommunizieren. Ganz nebenbei ist das eine gute Gelegenheit sich im Unternehmen selbst gut zu verkaufen und so ihren Job zu sichern.

## **Klar-Text schreiben im Business: Mit guten Texten mehr Umsatz machen**



Ein überzeugend geschriebenes Angebot entscheidet meist ob Sie einen Auftrag bekommen oder nicht.

**Im Workshop lernen MitarbeiterInnen aus Verkauf und Marketing E-Mails, Angebote und Kundenbriefe prägnant und ansprechend zu schreiben.** Sie bekommen Tipps, wie Ihre Texte verständlicher werden und Sie dem Leser schneller klar machen, worum es geht.

Erfahren Sie mehr über den Workshop auf [meiner Homepage](#)  
**Melden Sie sich gleich an und sichern Sie sich Ihren Platz!**

#### **Newsletter weiterleiten**

✉ **SafeUnsubscribe®**

E-Mail-Empfänger: [m.muschitz-fink@kabsi.at](mailto:m.muschitz-fink@kabsi.at), E-Mail-Absender: [hafen@lighthouse-coaching.at](mailto:hafen@lighthouse-coaching.at)

[Profil/E-Mail-Adresse aktualisieren](#) | Sofort aus Verteiler löschen mit [SafeUnsubscribe™](#) | [Datenschutzrichtlinien](#).

Lighthouse Coaching & Communication | Hauptstrasse 13 | Baumgarten | 3441 | Austria

Email Marketing by



A1 Internet Security hat dieses eMail auf Viren, Trojaner und andere Schadensprogramme untersucht.  
Nichts Verdächtiges gefunden.

keine Anlagen gefunden

-----

#### **THIS IS A TEST EMAIL ONLY.**

This email was sent by the author for the sole purpose of testing a draft message. If you believe you have received the message in error, please contact the author by replying to this message. Constant Contact takes reports of abuse very seriously: if you wish to report abuse, please forward this message to [abuse@constantcontact.com](mailto:abuse@constantcontact.com).