

Werkzeuge zur Erhöhung Ihrer Marktpräsenz

NETZWERKEN

Nutzen Sie unsere Veranstaltungen

Der Besuch unserer Veranstaltungen zum dynamischen Netzwerkausbau und Informationsaustausch ist ein wichtiger Treiber. Regelmäßigkeit ist Trumpf! Nutzen Sie diese Möglichkeit!

Gerne können Sie auch **neue Gäste mitbringen**. Das belebt das Netzwerk und die Interessenten können sich ein gutes Bild davon machen, wie unterhaltsam und förderlich unsere Treffen sein können.

Ihre Gäste können beim ersten Besuch zu **BVMW-Konditionen** teilnehmen.

Geben Sie uns einfach Bescheid, wen Sie mitbringen.



Kontakt knüpfen

Da alle unsere Gäste neue Menschen kennenlernen möchten, ist es durchaus üblich, aktiv auf fremde Personen zuzugehen. Bei unseren Treffen brauchen Sie keine Scheu zu haben. Wir wissen aber, dass es nicht jedermanns Sache ist. Hier unterstützen wir gerne und machen Sie miteinander bekannt.

Wenn Sie während der Veranstaltung jemanden Bestimmtes kennenlernen möchten, sprechen Sie uns einfach an. Wir stellen Sie dann einander vor. Das hat schon mehrfach gut funktioniert.

RoundTables

Auf Wunsch von Mitgliedern organisieren wir kleine Runden, in denen sich Unternehmer bzw. Geschäftsführer oder auch Fachverantwortliche zum Erfahrungsaustausch zusammenfinden. Je nach Kreis achten wir darauf, dass zum vertrauensvollen Austausch keine Mitbewerber am Tisch sitzen.

Es geht um den Blick über den Tellerrand, wie lösen andere die Herausforderung, welche Kompetenzen sind im Netzwerk vorhanden. Der offene Austausch bringt Antworten und wertvolle Impulse für das eigene Handeln, sozusagen nach dem Motto „von erfolgreichen Unternehmern lernen“.

Beispiele von RoundTables am Bayerischen Untermain auf der [Homepage](#) unter VERANSTALTUNGEN/ Veranstaltungsformate

Bei Interesse bitte melden.



Der BVMW. Die Stimme des Mittelstands.

Werkzeuge zur Erhöhung Ihrer Marktpräsenz

PR – PRÄSENZ ZEIGEN

E-Mail an alle BVMW Geschäftspartner

Formulieren Sie ein E-Mail an all Ihre Geschäftspartner, in dem Sie z.B. auf Ihre neue starke Partnerschaft hinweisen und evtl. eine **Pressemitteilung** daraus machen. Das ist eine schöne Möglichkeit, **sich ins Gespräch zu bringen**.

Posten Sie die Nachricht auf Ihrer Homepage oder in Facebook, um Besucher auf die Seiten zu locken.

Gastgeber

Möchten Sie einmal Gastgeber einer BVMW-Veranstaltung in Ihrem Hause sein oder Ihr Spezialwissen als Referent anbieten?

Sprechen Sie uns an und wir schauen, wie wir Sie in die Planung einbeziehen können.



Newsletter

Im Newsletter des BVMW Bayerischer **Unterrain präsentieren wir unsere neuen Mitglieder gerne** mit Kurzprofil und Logo, oder wenn sie besondere Nachrichten haben (z.B. Preis gewonnen, wichtige Personalie).

Ihr Beitrag in der Verbandszeitschrift „Mittelstand“

Als Mitgliedsunternehmen könnten Sie auch Ihre Produktneuheiten vorstellen oder einen kostenlosen Fachbeitrag leisten. Dieser sollte zum jeweiligen Thema der Ausgabe passen und frühzeitig eingereicht werden. Die Annahme zur Veröffentlichung behält sich die Redaktion vor. Im Themenplan finden Sie auch die Abgabefristen: [Themenplan](#)

Wir unterscheiden bei den Veröffentlichungen zwischen

- Fachbeitrag (bis 2.800 Zeichen inkl. Leerzeichen: dies entspricht einer A4-Seite. Die Texte sollten serviceorientiert verfasst und sprachlich anspruchsvoll und nicht werblich sein.
- Produkt-News mit 700 – 800 Zeichen.

Anzeige in der Verbandszeitschrift „Mittelstand“



Mit Anzeigen oder Beilagen sorgen Sie für Aufmerksamkeit bei unseren Mitgliedern. Das ist möglich in unserem bundesweit erscheinenden Magazin „Der Mittelstand“. Das Heft erscheint jeden zweiten Monat.

Als Mitglied bekommen Sie bei der Anzeigenschaltung rund 25% Rabatt.

Sagen Sie uns bitte Bescheid, wenn Sie eine Anzeige planen.




Der BVMW. Die Stimme des Mittelstands.

SERVICES

Einkaufsvorteile

Einkaufsvorteile durch Rahmenverträge mit wichtigen Lieferanten können Einsparungen und Vereinfachungen für unsere Mitglieder ergeben. Das bezieht sich zum Beispiel auf:

- Sonderkonditionen an über 10.300 Tankstellen.
- Sonderkonditionen für Bürobedarf und -einrichtungen
- Strom-, und Gasrahmenverträge
- Hohe Rabatte beim Kauf von neuen Firmen-Fahrzeugen
- 20% Nachlass bei GEMA-Gebühren
- und sogar bis zu 8% auf Apple Produkte (auch für Mitarbeiter) 
- Preisvorteil für den Ankauf von Firmenfahrzeugen:

Sie kaufen bei Ihrem Markenhändler vor Ort immer mit einem BVMW - Nachlass. Modellabhängig erhalten Sie auf

Neufahrzeuge dieser Hersteller Rabatte beispielsweise bis zu ...

16 % auf Mercedes

18 % auf Lexus

32 % auf Toyota

32 % auf Nissan

32 % auf Renault

41,5 % auf Peugeot

39 % auf Citroën

und weitere Marken

Wer die Card noch nicht hat (sie kostet 22 € im Jahr), kann sie jederzeit beantragen: [BVMW UnternehmerCard](#)

Marktwissen

Unsere Mitgliedsunternehmen unterstützen wir auch bei den eigenen Marketingmaßnahmen mit verschiedenen kostenlosen Services wie beispielsweise:

- Alle Vollservice-Mitglieder können eine Erstauskunft im Rahmen der Mitgliedschaft in betrieblichen Rechtsangelegenheiten erhalten: [Rechtshotline](#)
- **Marktbeobachtung und -recherche** wie Markt- und Konkurrenzanalysen /-Monitoring oder Branchenanalysen. Zusätzliches Research zu einzelnen Unternehmen.
- **Auslands-Recherche-Dienste:** auch für einige Auslandsmärkte können wir Ihnen Marktinformationen liefern

Diese Informationen können unter Angabe

Ihrer Mitgliedsnummer und dem Namen Ihres Betreuers (z.B. Beatrice Brenner oder Kornelia Straub-Kuri)

direkt von unserem Kollegen Thomas Fischer thomas.fischer@bvmw.de erhalten 

Der BVMW. Die Stimme des Mittelstands.

Werkzeuge zur Erhöhung Ihrer Marktpräsenz

- Fein sortiertes **Adressmaterial** möglicher Zielgruppen. Solche Daten können Ihnen, sortiert nach Größe (Mitarbeiteranzahl), Branche, PLZ und weiteren Kriterien wie Marketing Manager oder Personalleiter etc. meist als Excel-Datei geliefert werden. Sie eignet sich damit auch zum Upload in CRM-Systeme.
- *Zur Info: möglicherweise müssen wir diesen Service demnächst kostenpflichtig anbieten oder einstellen. Das ist aber noch offen.*

Bei Interesse melden Sie sich bitte bei uns.



SONSTIGES

Außenwirtschaft

Wissen Sie, dass wir Auslandsbüros haben? Mit zweisprachigen Kollegen können wir Sie beim Markteintritt oder bei der Suche nach Handelspartnern im Ausland unterstützen: Ägypten, Belgien, Brasilien, China, Dänemark, Finnland, Frankreich, Indien, Iran, Italien, Japan, Katar, Liechtenstein, Luxemburg, Mexiko, Norwegen, Polen, Portugal, Rumänien, Russland, Spanien, Schweden, Schweiz, Slowakei, Tschechien, Türkei und Ungarn.

Speziell für **China** und **Indien** bestehen sehr gute Möglichkeiten und Kontakte.

Frankreich und das frankophone Afrika

Wenn Sie Kontakt mit diesen Ländern haben oder wünschen, sind Sie bei unserer Kollegin [Bienvenue Angui](#) bestens aufgehoben. Sie organisiert regelmäßig Treffen zu Marktchancen und Kooperationsmöglichkeiten.

Bei Interesse bitte melden.



Infomails

Last but not least erhalten Sie von uns einen nützlichen Service für Unternehmer wie z.B.

- **Einladungen** zu Unternehmertreffen, Bildungsthemen oder **Unternehmerreisen**.
- **Angebote und Gesuche** anderer Mitglieder – auch für eine Zusammenarbeit, sonstige Geschäftsverbindung oder Messebeteiligung
- Das ist auch eine Aufforderung an Sie, sich zu beteiligen, wenn Sie einen Kooperationspartner suchen oder Anfragen haben, bei denen wir oder andere Unternehmer Sie unterstützen könnten.

Der BVMW. Die Stimme des Mittelstands.

Werkzeuge zur Erhöhung Ihrer Marktpräsenz



Digitalisierung

Mittelstand-
Digital 

Das [Mittelstand 4.0-Kompetenzzentrum](#) Berlin wurde

Das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi) hat im Rahmen des Förderschwerpunkts „Mittelstand Digital“ mehrere Kompetenzzentren in Deutschland eingerichtet. Eines dieser Zentren betreibt der BVMW unter dem Namen „[Gemeinsam digital](#)“ in Berlin Brandenburg.

Gefördert werden Strategien zur digitalen Transformation von Unternehmensprozessen sowie beim Einsatz von modernen Informations- und Kommunikationstechnologien (IKT).

Auf der Website [Praxisprojekte](#) finden Sie viele bereits umgesetzte Digitalisierungsprojekte aus dem Mittelstand als Anregung für die eigenen Überlegungen.

Wenn Sie planen, für Ihren Betrieb die Digitalisierung voranzutreiben, Ihnen fehlt aber die Idee, wie das gehen kann, bewerben Sie sich auf der Seite [Projektanmeldung](#) für eine kostenfreie Analyse und Beratung vor Ort.

Mai 2018 / BB

Der BVMW. Die Stimme des Mittelstands.

BVMW - Bundesverband mittelständische Wirtschaft, Unternehmerverband Deutschlands e.V. | Regionalverband Bayerischer Untermain
Beatrice Brenner | Ostring 27 | 63820 Elsenfeld | Tel.: 06022 649187 | Mobil: 0175 5230 788 | beatrice.brenner@bvmw.de | www.untermain.bvmw.de
Kornelia Straub-Kuri | Bohlenweg 24 | 63739 Aschaffenburg | +49 172 6709100 | kornelia.straub-kuri@bvmw.de