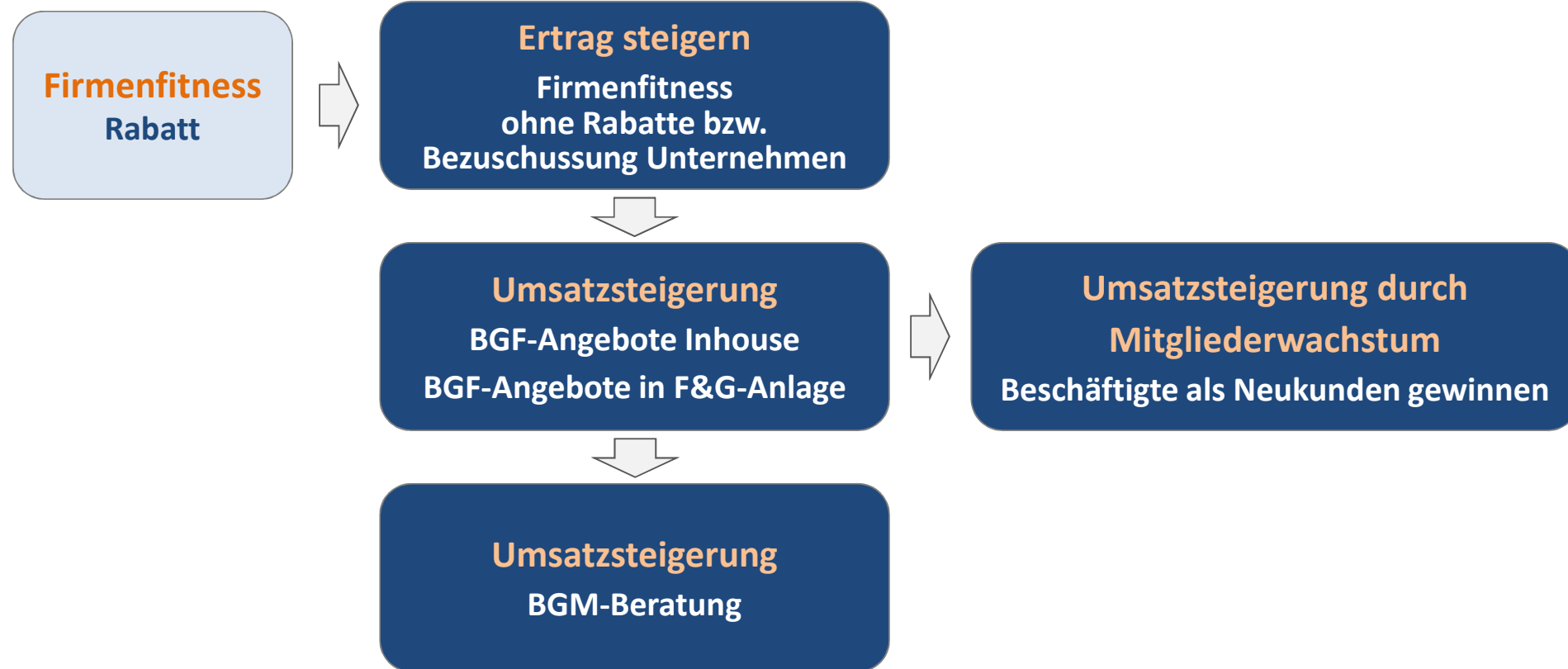


So gelingt Ihr Start ins BGM: Marketing & Vertrieb

Oliver Walle

Ziel(e)



Was ist zu tun?



Step 1

**Auf den BGM-Markt
vorbereiten**



- ✓ **BGF-/BGM-Fachkompetenz erlangen**
- ✓ **Außenauftritt gestalten**
(Webseite, Fachbeiträge)
- ✓ **Leistungsportfolio definieren**
- ✓ **Ressourcen bereitstellen**
- ✓ **Konkurrenz prüfen**
- ✓ **Partnerschaften prüfen**
(Krankenkassen, Dienstleister)

Step 2

Erste Marketing- & Vertriebsaktivitäten starten



- ✓ **Webseite bekannt machen**
- ✓ **Soziale Netzwerk nutzen → Xing**
- ✓ **Vorträge bei Wirtschaftsvereinigungen (IHK, HwK, ...)**
- ✓ **Kunden aus Mitgliedern gewinnen**
- ✓ **KMU und Unternehmen bis 500 Mitarbeiter in der Region kontaktieren**
- ✓ **Kontakte zu Krankenkassen aufbauen**

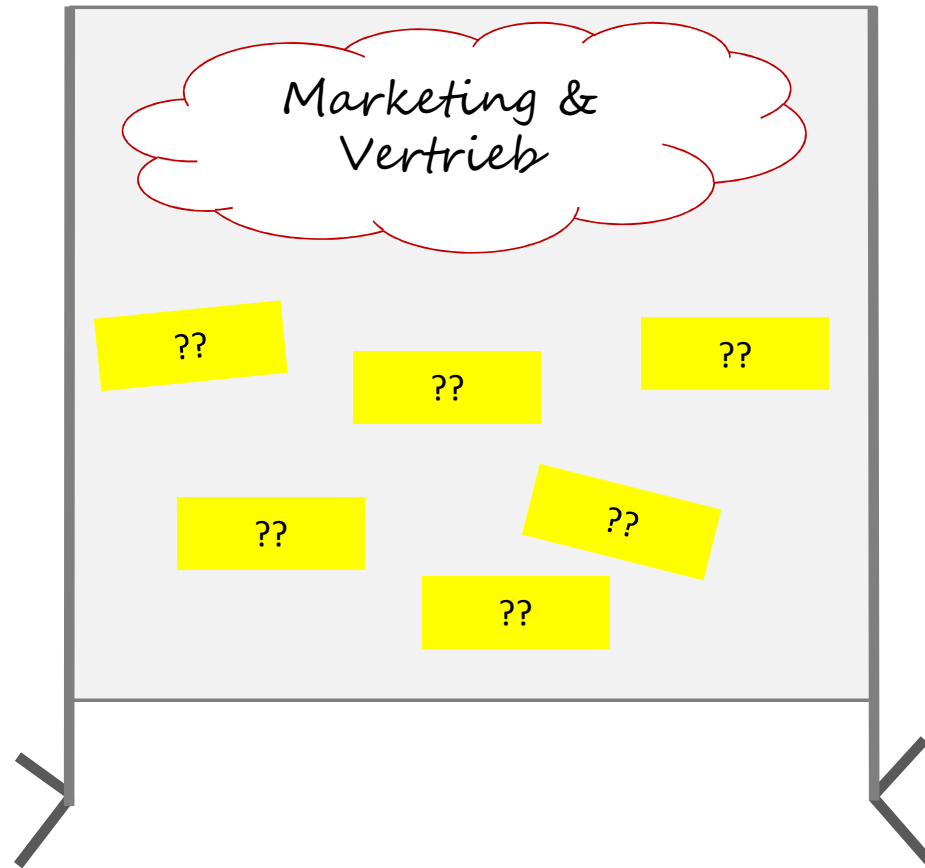
Step 3

**Kernkompetenzen ausbauen &
Empfehlungsmarketing**



- ✓ **Leistungsportfolio schärfen**
(ggf. als Spezialist auftreten, in BGM-Beratung Step by Step einsteigen)
- ✓ **Best Practice bekannt machen und neue Kunden über bestehende Kunden gewinnen**
- ✓ **Mitarbeiter ausschließlich für BGF einsetzen und weiter qualifizieren**
(BGM-Lehrgänge/-studium, Kongresse, Messen)
- ✓ **Trendthemen berücksichtigen**
(z.B. digitale Lösungen)

Ihre Erfahrungen



Vielen Dank!



Deutsche Hochschule
für Prävention und Gesundheitsmanagement
University of Applied Sciences



BSA-Akademie
Prävention, Fitness, Gesundheit
School for Health Management

Kontakt

Hermann Neuberger
Sportschule 3
66123 Saarbrücken
+49 681 6855 143

servicecenter@dhfpg-bsa.de

Weitere Infos

- In unseren BGM-Lehrgängen
- Auf unserer Webseite:
www.gesundheitimbetrieb.de

Weitergabe Präsentation:

Eine Weitergabe der Präsentation ist nicht erlaubt.
Teilnehmer der Veranstaltung erhalten die Präsentation als Handout.