

Ein Jahr geminiptc: Zwölf Kunden und ein Seminar

Berlin, 1. September 2017. Ein Jahr ist geminiptc nun am Markt. Pünktlich zum Geburtstag der Firma zieht Gründer und Geschäftsführer Kay Tewes ein erstes Zwischenfazit und kündigt ein neues Seminarformat an. „Es ist unfassbar, wie schnell alles ging und wie gut mein neues Konzept vom Markt angenommen wurde“, so Kay Tewes. „Die Idee, nicht als klassischer Berater im ÖPNV-Bereich tätig zu sein, sondern sich auf die aktive Bearbeitung von Vertriebsaktivitäten zu stützen und vor allem dabei die Anbieter von neuen Produkten für Bus und Bahn anzusprechen, wurde hervorragend angenommen“, Kay Tewes weiter. Zwölf Unternehmen aus den verschiedensten Bereichen sind bereits Kunden der geminiptc. Darunter sind Anbieter von Funk- und Kommunikationslösungen, die ein neues Produkt für Bus und Bahn platzieren oder E-Ticketinganbieter, die in ausländischen Märkten tätig werden möchten genauso wie Ridesharinganbieter, die in Kontakt mit den Aufgabenträgern und Verkehrsunternehmen kommen wollen oder ausländische Anbieter von Fahrgastinformationssystemen. Sie alle stützen sich auf das Know-How und das Netzwerk der geminiptc. Ob auf der Ebene der Verkehrsunternehmen und Aufgabenträger, in der Politik, oder bei anderen Dienstleistungsunternehmen, mit denen man gemeinsam Aufträge gewinnen möchte. geminiptc knüpft die richtigen Kontakte und stellt sicher, dass Aufträge gewonnen werden. „Zu Anfang dachte ich, dass der Hauptteil der Arbeit sicher in der Bearbeitung von vorliegenden Ausschreibungen liegt; Mit wem man anbietet und wie das Produkt platziert werden und kalkuliert werden muss. Dies ist sicherlich noch ein großer Teil des Auftragsvolumens, jedoch merken wir immer mehr, wie wichtig die vorbereitenden Arbeiten sind und wie viel mehr Raum sie im Alltagsgeschäft einnehmen: Dazu gehört es, potenzielle Aufgabenträger kennenzulernen, Partner zu suchen und das Produkt auf den ÖPNV hin zu entwickeln“, hat der Firmeninhaber festgestellt. Nun möchte geminiptc sein Branchenwissen weitergeben und veranstaltet dazu eine eigene Seminarreihe. Insbesondere für Startups und neu im ÖPNV-Markt agierende Unternehmen ist es wichtig einige Grundlagen zu erhalten über die Möglichkeiten im Wettbewerb zu agieren. Am 19. und 24. Oktober wird, aufgrund der großen Nachfrage bereits an zwei Terminen, ein eintägiges Kleingruppenseminar angeboten unter dem Motto:

Einstieg in die ÖPNV-Welt: Wie komme ich verdammt nochmal an Aufträge?

Das Seminar bietet folgende Themen:

- Wer sind Ihre Kunden? Wie ticken Verkehrsunternehmen und Aufgabenträger? Wie sieht das Innenleben eines Verkehrsunternehmens aus?
- Wie läuft der Beschaffungsprozess ab? Eine Kurzeinführung in das Ausschreibungsrecht, Finanzierungen und Förderungen.
- Wie sieht die Konkurrenzsituation aus? Wer sind die großen Player, die für Ihr Unternehmen eine Konkurrenz darstellen können?

Das Seminar soll Ihnen die Gelegenheit geben, Ihr spezielles Vertriebskonzept anzugehen und zu analysieren:

- Was ist mein Produkt? Wie passt es in die aktuelle Nahverkehrslandschaft? Gibt es Konkurrenz?
- Wie sieht das Potenzial meines Produktes aus? Wie viele Interessenten gibt es, wer muss oder kann aktiviert werden?
- Gibt es bereits etablierte Unternehmen, mit denen ich kooperieren könnte?

Darüber hinaus wird es eine Kurzeinführung in Marketing und Vertrieb geben, speziell für diesen Markt zugeschnitten:

- Wie sieht der optimale Marketing-Mix aus?
- Was sind gute Kanäle, welche Veranstaltungen, Medien und Partner muss ich bedienen?

Die Teilnahme wird mit 190,- € für einen Tag berechnet zzgl. MwSt..
Anmeldungen sind unter info@geminiptc.com bis zum 30. September möglich.

Rückfragen zu dieser Mitteilung sind zu richten an:

Kay Tewes
Geschäftsführer
geminiptc
Alboinstr. 38-42
12103 Berlin

Tel.: +49-(0)30-25790210
Mobil: +49-(0)176-55094029
info@geminiptc.com
www.geminiptc.com

geminiptc – Steuernummer 13/556/00763 – USt-idNr: DE308264856