



Hermann Scherer
Differenzieren statt Verlieren!
Hermann Scherer aus New York City

News-to-use-Letter
Ausgabe: 11
Juni 2007

Sehr geehrte Damen und Herren,

schalten Sie Ihren "Autopiloten" ab - starten Sie Ihr Individualprogramm, nehmen Sie das Steuer in die Hand und bestimmen Ihren Kurs, erfinden Sie sich und Ihr Business neu. Rauskommen aus dem Gewohnheitstrott, aus gewohnten Bahnen, aus Ihrer Sicherheitszone. Tun Sie etwas Neues oder gar Verrücktes - differenzieren Sie sich!

Wachsam durch den Tag zu gehen, wachsam zu sein in allem was wir tun und ein guter Beobachter unserer Umgebung zu sein, lässt uns zum Erfinder der besten Ideen werden. Heute sende ich Ihnen meine Beobachtungen - mit ein paar "pick up's" guter Ideen aus NYC möchte ich Sie begeistern - ein Impuls für Sie und Ihr Unternehmen den Blickwinkel zu verändern und Spaß auf Neues zu bekommen. Denn nur wer sich differenziert, ist der, der nicht in der Masse verliert.





Dieser News-to-use-Letter von Hermann Scherer ist für alle, die mit Leidenschaft ihre Ziele verfolgen und deshalb regelmäßig wertvolle Praxistipps und aktuelle Informationen rund um die aktuellen Themen "persönlicher Erfolg" und "Unternehmenserfolg" nutzen möchten.

Viel Spaß beim Lesen und möglicherweise sehen wir uns bei einem meiner Vorträge. Die Termine finden Sie [hier](#).

Ihr
Hermann Scherer

Inhalt

01	Die 4 E's der Zukunft	mehr Information
02	Marken werden nicht gekauft sondern erlebt	mehr Information
03	Kaufeinladungen aussprechen	mehr Information
04	Ideenwirtschaft in Zahlen	mehr Information
05	Hire for attitudes - train for skills	mehr Information
06	Keep smiling	mehr Information
07	Veranstaltungen von Unternehmen Erfolg	mehr Information
08	erLESENE Weiterbildung von Hermann Scherer	mehr Information
09	Hermann Scherer	mehr Information
10	Kalender von Hermann Scherer	mehr Information

	Drucken Sie !	Sie können diesen Newsletter auch grafisch aufbereitet ausdrucken und ganz in Ruhe lesen
	Kopieren Sie !	Nutzen Sie Artikel des Letters für eigene Publikationen Bedingung: ein Hinweis & Link auf www.hermannscherer.de
	Empfehlen Sie !	Empfehlen Sie diesen Newsletter , indem Sie ihn einfach weiterleiten. Vielen Dank!
	Stöbern Sie !	Stöbern Sie in unserem News-to-use-Letter-Archiv

01 Die 4 E's der Zukunft

Was können Sie tun, damit Sie sich von anderen differenzieren?

Was können Sie tun, um Aufmerksamkeit zu bekommen?

Was wird es sein, wofür Ihre Kunden Sie in der Zukunft vergolden werden?

Wie kommen Sie in Herz und Hirn Ihres gegenüber?

In der Zukunft benötigen wir 4 E's, um Antworten auf diese Fragen geben zu können.

Sehen Sie selbst an den 4 Best practice Beispielen aus NYC:

Best practice Beispiel Nr. 1: Differenzieren durch Emotion

KIKI DE MONTPARNASSE -
www.kikidm.com

Wer diesen Store betritt und keine Emotionen hat, der ...
Hier "erleben" und nicht nur "sehen" Sie eine Produktpräsentation, die man schon gar nicht mehr als solche wahrnimmt, weil sie so in Szene



gesetzt ist, dass man vergessen mag, dass man Kunde ist und am liebsten die "private geschlossene Gesellschaft" wünscht. In edlem schwarz sind feinste Stoffe und Materialien zu einem Schloss der Verführung gestaltet. Ach ja, was man hier kaufen kann? Die verführerischsten Dessous und was man noch so alles gerne an Spielsachen für schöne Stunden mag. Luxus pur für die Sinne im New York Soho Flagship Store seit 2006. Unter www.kikidm.com/shop/giftcert.php gibt es die Geschenkkarte für die, die nicht so schnell dort vorbeikommen und ein paar Emotionen verschenken möchten.

Best practice Beispiel Nr. 2: Differenzieren durch Empfehlung

RICE TO RICHES - www.ricetoriches.com

Hier gibt es nur Milchreis, einfach nur Milchreis, aber genau darüber sprechen die **Medien**, doch das "nur" hat ca. 40 Sorten Milchreis, die Sie dort essen oder mitnehmen können. Nach Sandwich Bars und Soup-to-go-Shops kommt jetzt ein weiterer Anbieter von gesundem

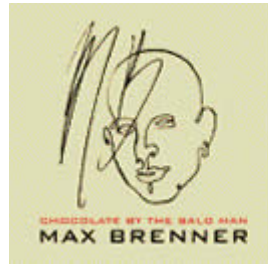


Fastfood in die Runde. Die Eigentümer sagen: "we came, we saw, we cooked". Heute ist es die Empfehlung der Stadt, dass ganze Touristenkarawanen einströmen, um im weltweit einzigen Milchreissshop vom großen Napf namens "Moby" bis zum kleinen Becherchen namens "Diva" zu genießen. Mit dieser Einzigartigkeit haben Sie die Aufmerksamkeit der Medien und der Kunden und die Empfehlungen ziehen Ihre Kreise.

**Best practice Beispiel Nr. 3:
Differenzieren durch Education (Wissensvermittlung) des Kunden
Differenzieren durch Erfahrung**

MAX BRENNER - www.maxbrenner.com

Hier treffen sich alle 4 E's , denn Emotionen sind im Schokoladen Restaurant zu Hause. Die Empfehlungen sind ihm gegeben, da jeder über das einzige Schokoladenrestaurant dieser Art spricht. Die Education verlangt hier vom Gast, dass er seine Marshmallows selbst am Tisch grillt und in viele kleine Schokonäpfe tauchen darf, bevor er das vierte E spürt, beim Verspeisen der Köstlichkeiten. Das E der Erfahrung - hier versteht man das Produkt und das dazugehörige Handwerk, ein Profi für schokoladige Rezepte. Übrigens, haben Sie schon mal ein Schokoladenbier getrunken? Das gibt es hier auch!



02 Marken werden nicht gekauft sondern erlebt

Best practice Beispiel Nr. 1:

APPLE STORE - www.apple.com

Marken haben nicht nur einen Namen, nicht nur ein Logo - nein wir identifizieren damit ein ganzes Lebensgefühl! Siehe am Beispiel von Apple World in der 5th Avenue: Ein freistehender Glaswürfel, in architektonisch anziehender Optik, der den Passanten magisch anzieht, doch dessen Produktpräsentation und der Verkauf sich unterirdisch befindet.



Interessenten und Kunden können sich ungezwungen und frei an allen Produkten bedienen, üben oder gar damit spielen. Man lädt den Kunden zum Produkt ein und schafft durch diese Erlebniswelt das Produktinteresse, die Produktberührung und die Verführung zum Kauf. Personal ist präsent, doch eher für gute Stimmung.



Best practice Beispiel Nr. 2:

M&M's WORLD - www.mms.com

Eine ganz andere Art der Verführung, aber wohl die "Süßeste". Nicht nur für Schokoladen- liebhaber, denn hier wird jeder emotional berührt, sei es mit den 100 Sorten verschiedener M&M's, die man selbst aus fünf Meter hohen Säulen zapfen darf, oder den unzähligen Produkten oder einfach nur darüber, dass man aus einem "Schoko- nüsschen" ein 3-etagiges Glashaus als Erlebniswelt mit 2500 qm am Time Square erschaffen kann, um dieses eine Produkt zu vermarkten. Think Big, damit öffnete die dritte M&M World in den USA. Unter dem Motto "custom printed M&M's" dürfen Sie Ihre eigenen M&M's gestalten, nicht nur farbig, nein sogar mit Messages versehen - personalisierte Schokolade! **Lesen Sie die Firmengeschichte eines Schokoladendragees** und lassen Sie sich inspirieren, dass man aus jedem Produkt einen Star machen kann oder sogar eine ganze Welt, zumindest drumherum, erschaffen kann.

03 Kaufeinladungen aussprechen

www.whereny.com

Nachdem Produkte und Dienstleistungen immer mehr gekauft und immer weniger verkauft werden, gilt es Kaufeinladungen auszusprechen. Im Magazin "Where" finden Sie in den Kategorien Entertainment, Dinning, Shopping, Art usw., eine ganze Menge Einladungen der Stadt New York. Unter www.in-newyorkmag.com können Sie im Internet die aktuelle Ausgabe



vollständig durchblättern und sind up to date. Das Heft erscheint monatlich im handlichen A5 Format und erreicht jährlich 8.5 Millionen Leser mit seinen interessanten Berichten und Kaufeinladungen. "If it isn't in WHERE Magazine New York, it isn't there!"

04 Ideenwirtschaft in Zahlen

www.brandeins.de

Um einmal in Zahlen zu sprechen, wie wichtig Kreativität und Ideenfindung ist:

Jahresumsatz der Creative Industries in Deutschland 2004 in Milliarden Euro 117. Diese Zahl spricht dafür welch wichtiger Motor Kreativität und Erfindertum für uns darstellt, um Erfolg dauerhaft zu konservieren.



So waren es 2002 in der EU 2.163.000 Menschen, die in der Automobilindustrie tätig waren, aber bereits fast viermal so viele, genau 6.420.000, die in der Creative Industrie tätig waren. (Quelle: Wirtschaftsmagazin brand eins, Ausgabe 9, 2007) Seien Sie ein Ideenentwickler und ständiger Verbesserer Ihres Lebens, Ihrer Umwelt, Ihres Könnens, auch wenn folgende statistische Aussage für Deutschland eine zunehmende Hürde sein mag: 39% der Erfinder in dt. Firmen erwarten Häme im Fall des Scheiterns und nur 22% bekommen in diesem Fall die moralische Unterstützung Ihres Vorgesetzten.

05 Hire for attitudes – train for skills

www.newyorksplashtours.com

In einer Zeit wo Produkte qualitativ immer weniger Unterschiede aufweisen, ist der Mensch, der das Produkt verkauft oder die Dienstleistung erbringt ein umso entscheidender Faktor,



der den Unterschied bzw. den Erfolg eines Unternehmens ausmacht. "Stelle die Menschen mit der richtigen Haltung/Einstellung ein und trainiere Sie in Ihren Fähigkeiten". Die Anforderungen an Fähigkeiten und Fertigkeiten unterliegen einem ständigen Wandel und sind ein steter Lernprozess, doch die innere Haltung und der Charakter einer Person, seine Ausstrahlung, seine Freude im und am Job, sind ein nicht "antrainierbarer Wert".

Der Mensch macht den Unterschied, das erleben Sie bei der einzigartigen Sightseeingtour mit dem Busboot oder Bootbus – wie sie wollen, denn es ist beides, weshalb es "The Aquabus" genannt wird. Der Spaß beginnt fahrend zu Land in Manhattens Straßen und endet schwimmend im Hudson River, um auch den Fernblick auf die Skyline genießen zu können. Eine Businessidee, die verstanden hat, was es heißt sich zu differenzieren! Deren Mitarbeiter arbeiten nicht für Splashtours sondern Sie leben für Splashtours – Freude, die ansteckt!

Das Einzige, was nicht kopierbar ist, sind die Beziehungen eines Unternehmens zu seinen Mitarbeitern und die Beziehungen der Mitarbeiter zu ihren Kunden.

06 Keep smiling

www.gosmile.com

Heute schon gelacht? Nicht gegrinst, geschmunzelt, sondern gelacht - so gelacht, dass Ihr Gehirn Ihnen Glückshormone gesendet hat? Wenn Sie eine Minute lachen bekommen Sie eine Extradosis - und das gratis!

Wissenschaftlich erwiesen sind wir mit einem lachenden, positiven Gesichtsausdruck, die erfolgreicherer Menschen, lernen leichter und haben einen besseren Tag - einfacher geht es nicht, sich den Tag zu verschönern!

Für alle die, die Nachhilfe im Lachen brauchen, hier ein Spezialprodukt, welches Ihr Lachen fördern und verschönern soll: "GO SMILE" (On-the-go smile refresher).

Kleine Ampullen, für eine Einmalanwendung, einfach die Flüssigkeit mit dem Pinselkopf der Ampulle auf die Frontzähne auftragen und SMILE!

Der Erfinder Dr. Levine aus NYC sagt: "give the world a reason to smile".



07 Veranstaltungen von Unternehmen Erfolg

www.unternehmen-erfolg.de/chemnitz

Dank weiterer Kooperationspartner hat Unternehmen Erfolg neue Austragungsstädte für die Vortragsabende "Von den Besten profitieren".

In Chemnitz war die Auftaktveranstaltung der 10-teiligen Vortragsreihe in der BMW Niederlassung mit der "Freien Presse" und dem "Blick" am 30.05.

Ein Highlight, dem nun noch weitere 9 Abende folgen dürfen. Auch Neuss startet noch in diesem Jahr und alle bisherigen Städte, wie München, Stuttgart, Frankfurt, Saarbrücken, Berlin, Hamburg, Köln, Ingolstadt und Wien präsentieren nach erfolgreichen Vorjahren die Fortsetzung. Herzlich Willkommen! - Sie finden unter www.unternehmen-erfolg.de eine Auswahl von 120 Veranstaltungen sortiert nach Stadt, Veranstaltungsreihe oder Referent und nutzen Sie den Rabatt für Onlinebuchungen.



08 erLESENe Weiterbildung

30 Minuten mit Hermann Scherer - vom Gabal Verlag sind diese 2 kompakten Bücher zum "cleveren Einkaufen" und zur "gezielten Fragetechnik" erschienen. Beide Bücher vermitteln wertvolle Erkenntnisse, die Sie im alltäglichen Leben, aber auch in der Berufs- und Geschäftswelt wunderbar und einfach anwenden können. Alle Bucherscheinungen finden Sie unter **Bücher** und sind bestellbar bei managementbuch.de, der großen Online-Buchhandlung für Unternehmer, Selbständige und Führungskräfte.

Bücher bestellen



09 Hermann Scherer

Der Businessexperte war internationaler Trainerausbilder und Manager of Instruction der weltweit größten Trainingsorganisation. Der Autor zahlreicher Bücher ist Mitglied im Q-Pool 100, der offiziellen Qualitätsgemeinschaft internationaler Wirtschaftstrainer sowie Dozent an mehreren Hochschulen und des Managementseminars der Universität St. Gallen. Das Magazin Focus zählt ihn zu den "10 Erfolgsmachern" in Deutschland. Seine rhetorisch brillanten Vorträge und seine lebhaft, anschauliche Redekunst sorgen dafür, dass der Inhalt seiner Vorträge lange bei den Zuhörern nachwirkt. Er informiert, inspiriert, motiviert, gibt wertvolle Impulse und zeigt, wie sich die Pole-Position in den Märkten von morgen erreichen lässt.



[▶ Profil](#)

Hermann Scherer zählt zu den "Top 100 Excellent Speaker" und wurde unter anderem mehrfach mit dem "Excellence Award" ausgezeichnet.

[▶ Weitere Auszeichnungen](#)

Die Themen Unternehmenserfolg und persönlicher Erfolg stehen im Zentrum der Vorträge. Vorträge jenseits vom Mittelmaß voller Esprit und Begeisterung.

[▶ Aktuelle Themen](#)

Die Süddeutsche Zeitung schreibt: "Er zählt zu den Besten seines Faches. Seine Seminare sind gefragt - bei Marktführern und solchen, die es werden wollen..."

[▶ Weitere Pressestimmen](#)

[▶ Weitere Referenzen](#)

"Es war ein grandioser Vortrag!" meinte Christa Nohe, VCN Veranstaltungsorganisation

[▶ Weitere Stimmen](#)

Planen Sie mit Hermann Scherer das nächste Highlight Ihrer Veranstaltung.

10 Kalender von Hermann Scherer

Veranstaltungstermine von Hermann Scherer finden Sie unter

[▶ Veranstaltungstermine](#)

Öffentliche Seminartermine finden Sie unter

[▶ Seminare](#)



Dieser News-to-use-letter wurde an Sie versandt, weil Sie sich bei Unternehmen Erfolg oder Hermann Scherer mit der E-Mail Adresse **email** eingetragen haben.

Wenn Sie den Newsletter künftig nicht mehr erhalten wollen, klicken Sie bitte [hier](#).

Wenn Sie Ihre persönlichen Angaben oder Ihre E-Mail-Adresse ändern möchten, klicken Sie bitte [hier](#).

Sollten Sie bei dieser E-Mail Darstellungsprobleme haben, klicken Sie bitte [hier](#).

Pictures: www.hermannscherer.de, www.unternehmen-erfolg.de, www.kikidm.com,
www.ricetoriches.com, www.maxbrenner.com, www.apple.com, www.m&m.com,
www.whereny.com, www.brandeins.de, www.newyorksplashtours.com,
www.gosmile.come

Sie wünschen weitere Informationen?

Dann schreiben Sie uns - wir werden uns umgehend bei Ihnen melden.

**Adresse, Impressum und
Copyright 2007:**

Hermann Scherer
Ismaninger Straße 47
D-85356 Freising
Tel: +49.(0)8161.9919.0
Fax: +49.(0)8161.9919.19
E-Mail: info@hermannscherer.de
www.hermannscherer.de

Disclaimer:

Es wird keinerlei Haftung für Übermittlungsfehler, Richtigkeit oder Vollständigkeit der Angaben übernommen. Die Nennung von Produkten anderer Hersteller oder Anbieter dient ausschließlich zur Information und stellt keinen Warenzeichenmissbrauch dar. Hinsichtlich der Auswahl, Leistung oder Anwendung dieser Produkte oder Dienstleistungen wird keinerlei Gewähr übernommen.

Redaktion:

Hermann Scherer, Nadin Buschhaus

powered by 