

Ihr Unternehmen ist jetzt noch erfolgreicher!

Ausgangssituation

Selbst Präsenztrainings in entlegenen Veranstaltungsorten sind ausgebucht. Großkunden schicken häufig mehr als 10 Teilnehmer zu einem Training. Die Organisation läuft perfekt, das angebotene Spezialwissen ist seit Jahren sehr gefragt. Für unseren Fortbildungs-Anbieter an sich eine komfortable Situation.

Die Aufgabenstellung

Seit einiger Zeit ist bei den Großkunden ein neuer Trend zu beobachten. Die Abwesenheit der Mitarbeiter vom Arbeitsplatz wird zunehmend kritisch gesehen. Schließlich gehen zusätzlich zur Fortbildung An- und Abreisetag komplett verloren. Neue Konzepte werden deshalb gewünscht. Unser Fortbildungs-Anbieter will sich diesem Trend nicht verschließen. Der Aufbau eines elektronischen Kursangebotes wird intern diskutiert. Noch herrscht aber Unsicherheit. Technische Machbarkeit und Kosten sind offene Fragen. Tatsächlich steht aber die Sorge vor der Kannibalisierung des Kerngeschäftes im Vordergrund der Diskussion.

Gesucht wurden deshalb neben einer technischen Lösung auch Ideen zur inhaltlichen Abgrenzung. Damit der Aufbau eines neuen Geschäftsfeldes ohne Kannibalisierung des Präsenzangebotes gelingt.

Online Shop für E-Kurse

Im Rahmen der Konzeptionsphase hat die UNIVERSE EMEDIA GmbH mit dem Anbieter Zielgruppen und Trainingsinhalte durchgesprochen. Zwei Kernpunkte zeichneten sich ab. Zwischen den Präsenzterminen gibt es häufig gesetzliche Änderungen und Weiterentwicklung der Rechtsprechung. Solche Entwicklungen können in einem E-Kurs zeitnah und aktuell abgehandelt werden. Ohne weitere Reisezeiten für die Kunden. Zusätzlich gibt es Zielgruppen, die aus wirtschaftlichen Gründen nicht mit Präsenztrainings bedient werden. Mit der Kostenstruktur von E-Kursen ließe sich also eine komplett neue Kundengruppe erschließen.

Die Perspektiven zur inhaltlichen Abgrenzung des neuen E-Kurs Angebotes gaben den Ausschlag für die Umsetzung des Projektes. Der Online Shop steht, eine E-Kurs Reihe zu aktuellen Entwicklungen wurde konzipiert. Zusätzlich, gelang es einen Kooperationspartner zu gewinnen. Mit seinen E-Kursen rundet dieser das Spezialangebot unseres Anbieters ab. Ein interessantes Angebot war so von Beginn an sichergestellt.

Nach anfänglicher Skepsis wurden die E-Kurse von den Bestandskunden gut angenommen. In der neuen Kundengruppe gab es erste Erfolge. Auch die Präsenztrainings laufen weiterhin gut. Der wirtschaftliche Erfolg ist direkt messbar. Nun gibt es beim Anbieter neue Fragen. Wo liegt angesichts der erzielbaren Skaleneffekte bei Online-Trainings eigentlich die ideale Balance zwischen Online- und Präsenztrainings?

Fazit

Anbieter von Präsenztrainings können sich neue Geschäftsfelder im Bereich elektronische Fortbildung erschließen. Ohne Kundenverlust bei den Präsenztrainings. Voraussetzung ist eine fein kalibrierte inhaltliche Abgrenzung der Angebote. Die Kunden des Anbieters schätzen den flexiblen Zugriff auf aktuelles Wissen. Der Anbieter die erzielbaren Skaleneffekte auf der Kostenseite. Ein Vorteil für beide Seiten.

Kontakt

UNIVERSE EMEDIA GmbH
Willy-Brandt-Allee 31b
23554 Lübeck

vertrieb@universe-emedial.de
www.universe-emedial.de