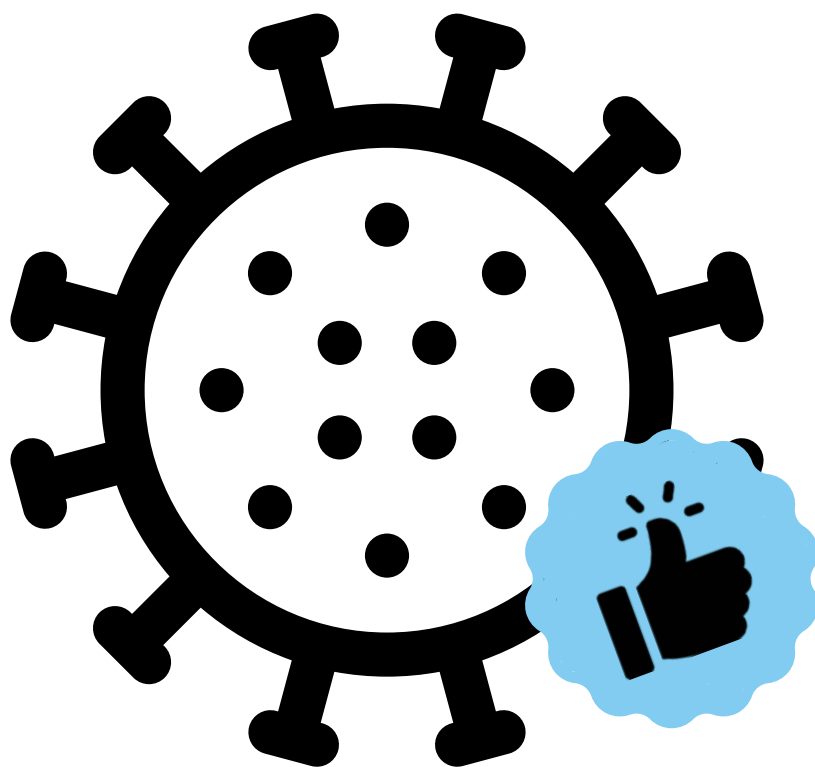


Unser 5 Schritte Guide

**Wie Sie als Unternehmer*in das Beste
aus der Corona-Krise machen können**



Chancen für kleine und mittlere
Unternehmen für die Zeit während und nach Corona

Corona betrifft uns alle

Jeder - absolut jeder - ist in diesen Zeiten von dem Ausbruch des neuartigen Virus betroffen. Wir alle sind in unserer Freiheit eingeschränkt. Das ist keine Zeit, die uns glücklich macht.

Auch die Auswirkungen auf unsere Wirtschaft werden nicht nur von temporärer Dauer sein. Die ganze vernetzte Welt wird, nach der Vollbremsung von 100 auf 0, einige Zeit brauchen, um sich zu erholen. Wir von Café Emilio blicken nach vorne und sehen die Chancen in dieser Krise.

Daher haben wir für Sie einen Leitfaden erstellt,
der Sie in 5 Schritten wieder nach vorne bringen kann.

1. Liste der staatlichen Hilfestellungen für kleine und mittlere Unternehmen
2. COVID-19 läutet die Digitalisierung ein - entwickeln Sie sich weiter
3. Bleiben Sie auf dem Laufenden und passen Sie sich an
4. Welche Wettbewerbsvorteile aus den Hygienestandards gezogen werden können
5. Neue Umsatzfelder entdecken und erschließen

1

Liste der staatlichen Hilfestellungen für kleine und mittlere Unternehmen

Aktuell heißt es für die meisten Unternehmer unter uns: Die Krise überstehen und Schaden minimieren.

Die deutsche Bundesregierung hat viele Einschränkungen aber auch Hilfsmaßnahmen ins Leben gerufen, die uns durch die Krise führen sollen. Wir hoffen, dass möglichst viele Unternehmer diese Maßnahmen in Anspruch genommen haben. Wir haben eine Übersicht der Hilfsprogramme erstellt, damit sie sich immer auf dem Laufenden halten können.

Soforthilfen für kleine Unternehmen:

Mit einer Summe von insgesamt 50 Milliarden Euro werden Selbständige und Kleinunternehmer unterstützt. Diese Zuschüsse werden zum Teil ohne Rückzahlungsverpflichtung gewährt. Bei bis zu fünf Beschäftigten beträgt die Summe max. 9.000€ für einen Zeitraum von drei Monaten. Beschäftigt Ihr Unternehmen bis zu zehn Personen, so können Sie von einer Summe von 15.000€ profitieren. Weitere Infos hier: <https://www.bmwi.de/Redaktion/DE/Pressemitteilungen/2020/20200329-weg-fuer-gewaehrung-corona-bundes-soforthilfen-ist-frei.html>

Die vollständige Liste finden sie außerdem im Anhang.

COVID-19 läutet die Digitalisierung ein - entwickeln Sie sich weiter

2

Außendarstellung aktualisieren

Haben Sie für Ihren Betrieb eine Website? Falls nein, bietet sich vielleicht jetzt die Möglichkeit eine zu bauen oder bauen zu lassen.

Falls ja, gehört Ihre Website mit hoher Wahrscheinlichkeit zu den 90%, die Aktualisierungen benötigen. Neue Bilder, Texte oder Anpassungen der DSGVO-Konformität sind wichtig.

Ihre ToDos:

- Website aktualisieren

- Social Media Profile auffrischen

(Ideal um auch jetzt mit der Zielgruppe in Kontakt zu bleiben)

- Google My Business (Google Maps) Eintrag einrichten oder pflegen

- Nicht mehr relevante Werbematerialien aus dem Ladengeschäft entfernen

- Messenger wie bspw. WhatsApp einführen, um Terminvereinbarungen oder Bestellungen entgegenzunehmen

Mit oder gegen die Digitalisierung

Was kann der stationäre Handel besser als der digitale? Machen Sie sich bewusst, dass COVID-19 für eine Digitalisierung auf dem Markt gesorgt hat. Amazon und weitere Onlinehändler sind stärker als jeh zuvor. Überlegen Sie an welchen Punkten ihres Geschäfts Sie mit auf die Welle aufspringen können. Wenn Sie klare Vorteile bieten können wie z.B eine ausgezeichnete Beratung, dann setzen Sie darauf. Nutzen Sie ihren Vorteile und spielen Sie Ihre Konkurrenten aus.

Bilden Sie sich weiter - z.B. im Online Marketing

Online Marketing ist in aller Munde. Es muss nicht immer die Performance-Marketing-Agentur für tausende Euro sein. Gerade kleine Betriebe können eine Vielzahl Ihrer unternehmerischen Aktivitäten selbst kommunizieren. Das ist authentisch, kostengünstig und absolut erlernbar. Dafür eignen sich besonders Online Kurse oder Guides von Anbietern wie OMR.de.

3 **Blieben Sie auf dem Laufenden und passen Sie sich an**

Natürlich ist die aktuelle Situation schwer für alle Beteiligten. Das erfahren wir selbst am eigenen Leibe und am eigenen Geschäft. Diese Form des Selbstmitleides ist in unseren Augen jedoch nicht die Grundlage, um nach der Krise wieder erfolgreich Geschäfte machen zu können. Daher unsere Botschaft:

Blieben Sie optimistisch und schauen Sie nach vorne! Beispielsweise mit den folgenden Maßnahmen:

- Betreiben Sie weiterhin Onlinemarketing und halten Sie Ihre Kunden bei Laune
- Verkaufen Sie Gutscheine zur Selbstnutzung und zum Verschenken für jetzt und die Zeit „danach“ (z.B. mit einem Rabatt)
- Beraten Sie Ihre Kunden per Videochat oder am Telefon
- Kommunizieren Sie, dass Sie wieder geöffnet haben und welche Maßnahmen Sie ergreifen damit die Kunden sich sicher fühlen können (mehr dazu in Punkt 4)

Wettbewerbsvorteil aus den neuen Hygienestandards

4

Das Hygienebewusstsein der Menschen ändert sich. Das Tragen von Masken in der Öffentlichkeit ist für uns schon Normalität. Frei zugängliche Desinfektionsmittelspender werden gang und gäbe sein und das regelmäßige Reinigen von Türklinken zum Alltag gehören.

Reagieren Sie frühzeitig auf diese Änderungen und machen Sie sich diese Entwicklung zu Nutzen, indem Sie Ihren Kunden das Gefühl von Sicherheit vermitteln.

Richten Sie in Ihren Blick auf Länder, wie China, welche die erste Phase der Pandemie überwunden haben und lassen Sie sich von den dort getroffenen Maßnahmen inspirieren.

Neue Umsatzfelder entdecken und erschließen

5

Sobald die Krise im Alltag wieder Normalität einkehren lässt, geht es darum, wieder Umsatz zu machen - im besten Fall mehr als zuvor. Also sollten Sie sich den klassischen Vertriebstaktiken des aktiven Up- und Cross-Sellings bedienen. Konkrete Produkttips sind nicht wirklich zielführend, da Sortiment und Zielgruppe je nach Laden und Geschäftsmodell unterschiedlich sind. Ein Produkt passt fast überall. Darüber hinaus geben wir Tipps, wie man die passenden Produkte für sich selbst und sein Geschäft herausfinden kann:

Finden Sie gezielt Kundenbedürfnisse heraus

Unsere Empfehlung ist es, über Ihre Kunden so viel wie möglich herauszufinden. Je genauer Sie die Bedürfnisse kennen, desto leichter und effektiver ist das Upselling. Das funktioniert besonders gut, wenn Sie mit den Kunden ins Gespräch gehen und die richtigen Fragen stellen (je nach ihrer Branche und den Produkten, die Sie verkaufen). Diese Fragen müssen mit Ihrem Angebot nichts zu tun haben, sondern dienen lediglich dem Erlangen von relevanten Informationen, die Ihnen das Up- und Cross-Selling leichter macht.

Aktives Verkaufen

Aktives Verkaufen mag für einige vielleicht ungewohnt sein - besonders für diejenigen, die bisher im Dienstleistungssektor tätig sind. Ein Friseur kann hervorragend zusätzlichen Umsatz mit Pflegeprodukten machen. Einige tun das auch. Aber nur wenige betreiben diese Art der Umsatzsteigerung aktiv. Tragen Sie den Kunden die Pflegeprodukte Ihrer Wahl auf, weisen Sie auf den tollen Duft oder die einzigartige Wirkung hin. Erzählen Sie etwas zu der Herkunft des Produkts und wecken Sie dadurch Emotionen.

Mal über Kaffee nachgedacht?

Unser Kerngeschäft ist Kaffee. Darin sind wir Experten. Daher können wir auch selbstbewusst sagen: Es ist ein grandioses Produkt, um zusätzliche Umsätze zu erwirtschaften.

Besonders geeignet ist Kaffee als Umsatzbringer für Kiosks, Friseure und überall wo sonst viele Leute unterwegs sind. Lösungen, wie die von Café Emilio sind optimal, da Sie zu einem geringen monatlichen Preis nur den Kaffee bezahlen, den Sie verkauft haben. Wir liefern unseren Kunden vollautomatisch neue Bohnen und weiteres Zubehör, wenn das Bestehende sich dem Ende zuneigt. Ganz leicht können Sie mit unserer professionellen Kaffeelösung Geld verdienen, mit wenig Aufwand und komplett ohne Anschaffungskosten.



Wer wir sind? – Café Emilio

Wir sind ein gesundes, wachstumsorientiertes Unternehmen und stehen für Design, Qualität und Genuss. Unsere Leidenschaft für guten Kaffee und unsere Innovationskraft haben uns in den letzten 10 Jahren zu einem der erfahrensten Getränkeversorger im deutschsprachigen Raum werden lassen. Für unsere Kunden bemühen wir uns nicht nur um die optimale Kaffeeversorgung, auch zu Entwicklung, mit unserem Input, zum Guten beitragen.



Kontakt:

Telefon 0831 540 633 90

Mail kontakt@cafe-emilio.com

café emilio Vertriebs GmbH & Co. KG

Walterstr. 20

88459 Tannheim

Anhang (Liste der staatlichen Hilfestellungen für kleine und mittlere Unternehmen)

Kurzarbeit

Für den Fall, dass 10 % der Belegschaft betroffen sind, kann Kurzarbeitergeld beantragt werden. Dies wird über die örtliche Arbeitsagentur geregelt.

Mehr Infos unter:

<https://www.arbeitsagentur.de/unternehmen/finanziell/kurzarbeitergeld-bei-entgeltausfall>

Förderung von Beratung

KMU sowie Freiberufler, die durch Corona betroffen sind, können Beratungen von bis zu 4000€ ohne Eigenanteil beantragen.

Weitere Infos hier:

https://www.bafa.de/DE/Wirtschafts_Mittelstandsfoerderung/Beratung_Finanzierung/Unternehmensberatung/unternehmensberatung_node.html

Förderung von Kreativen

Für alle, die der Künstlersozialkasse angehören, liegt die Möglichkeit einer Antragsstellung zu Zahlungserleichterungen und somit der Senkung der Beiträge vor. Alle weiteren Infos hier:

<https://www.kuenstlersozialkasse.de/die-ksk/meldungen.html>

Schutzschild für Beschäftigte und Unternehmen

Die Vergabe von KfW-Krediten und Finanzierungen unterliegt neuen und besonderen Konditionen.

Infos unter :

<https://www.kfw.de/KfW-Konzern/Newsroom/Aktuelles/KfW-Corona-Hilfe-Unternehmen.html>

Steuerliche Hilfen

Der jeweilige Ansprechpartner ist das zuständige Finanzamt, bei dem die Möglichkeit einer Stundung von Steuerzahlungen, der Verzicht auf Vollstreckungsmaßnahmen und die Minderung von Vorauszahlungen, bis zum 31.12.2020, besteht.

Infos unter:

<https://www.bmwi.de/Redaktion/DE/Downloads/S-T/schutzschild-fuer-beschaefigte-und-unternehmen.pdf>

Bundesländer

Jedes Bundesland hat sein eigenes Förderungsprogramm. Diese können Sie über die folgenden Links erreichen:

Baden-Württemberg

<https://wm.baden-wuerttemberg.de/de/service/foerderprogramme-und-aufrufe/liste-foerderprogramme/soforthilfe-corona/>

Bayern

<https://www.bvmw.de/muenchen/news/5421/soforthilfe-bayerischer-schutzschirm-antragsformular/>

Berlin

<https://www.ibb.de/de/wirtschaftsfoerderung/themen/coronahilfe/corona-liquiditaets-engpaesse.html>

Brandenburg

<https://www.ilb.de/de/wirtschaft/zuschuesse/soforthilfe-corona-brandenburg/>

Bremen

<https://www.bremen-innovativ.de/corona-info-ticker-fuer-unternehmen/>

Hamburg

<https://www.ifbhh.de/foerderprogramm/hcs>

Hessen

<https://wirtschaft.hessen.de/wirtschaft/corona-info/soforthilfen/wichtige-antworten-zur-corona-soforthilfe>

Mecklenburg Vorpommern

<https://www.lfi-mv.de/foerderungen/corona-soforthilfe/>

Niedersachsen

<https://www.nbank.de/Unternehmen/Investition-Wachstum/Niedersachsen-Soforthilfe-Corona/index.jsp>

Nordrhein-Westfalen

<https://www.wirtschaft.nrw/nrw-soforthilfe-2020>

Rheinland-Pfalz

<https://mwwlw.rlp.de/de/themen/corona/>

Saarland

https://corona.saarland.de/DE/wirtschaft/soforthilfe/soforthilfe-bund/soforthilfe-bund_node.html

Sachsen

<https://www.sab.sachsen.de/f%C3%B6rderprogramme/sie-ben%C3%B6tigen-hilfe-um-ihr-unternehmen-oder-infrastruktur-wieder-aufzubauen/soforthilfe-zuschuss-bund.jsp>

Sachsen-Anhalt

<https://www.ib-sachsen-anhalt.de/>

Schleswig-Holstein

<https://www.ib-sh.de/aktuelles/news/aktuelle-meldung/antrag-auf-gewaehrung-einer-soforthilfe/>

Thüringen

<https://www.aufbaubank.de/Foerderprogramme/Soforthilfe-Corona-2020#foerderzweck>

Für Vollständigkeit können wir keine Gewähr übernehmen. Stand der Liste: 27. April 2020