

ORGANO FENG SHUI und der Business Mehrwert



A) Mitarbeiter

1. Sind die Mitarbeiter **motiviert**, das Firmenziel zu erreichen?

- Wert unter 2: Gratulation! Diese Mitarbeiter sind Gold wert. Es gilt nun für die Führungskraft, sie gut zu unterstützen und zu leiten, damit sie das Firmenziel erreichen können.
- Wert über 2: Genaue Abfrage pro Mitarbeiter erforderlich: ev. sind nur manche nicht motiviert und stören so die Gruppen-Motivation oder es liegt ein kapitaler Führungsfehler vor, der ursprünglich motivierte Mitarbeiter zerstört hat. In diesem Fall müsste dann mithilfe der ORGANETIK die Führungskraft für neue Führungsstärke harmonisiert werden.

2. Kennen die **Mitarbeiter ihre Aufgaben**, die sie zu erledigen haben (um das Firmenziel zu erreichen?)

- **Wert bei 0: Gratulation!** Dieser wichtige Punkt kann abgehakt werden!
- **Wert zwischen 2-4:** Nochmals Mitarbeitergespräch durch Führungskraft erforderlich
- **Wert über 4: Starker Handlungsbedarf durch die Führungskraft!** Gibt es ein Organigramm mit genauer Aufgaben-/Tätigkeitsbeschreibung pro Job / Mitarbeiter? Denn hier liegt der "Fehler" sicher bei der Führungskraft

3. Ist der Mitarbeiter **ausreichend** für seine Tätigkeit **geschult / ausgebildet**?

- **Wert bei 0: Gratulation!** Dieser wichtige Punkt kann abgehakt werden!

- **Wert zwischen 1-3:** Führungskraft muss mit Mitarbeiter klären, wo er sich unsicher ist bzw. wo er sich Unterstützung wünscht
- **Wert über 3: Starker Handlungsbedarf durch die Führungskraft!** Entweder eignet sich der Mitarbeiter für weitere Ausbildung oder man muss ihn ersetzen (Man könnte diesen Mitarbeiter ev. mit einer Aufgabe betrauen, die er verlässlich schafft, damit er im Unternehmen verbleiben kann)

B) Geschäftsräumlichkeiten

Innen

1. Herrscht **Ordnung in den Räumlichkeiten?**

- **Wert unter 2:** Gratulation! Dieser wichtige Punkt kann abgehakt werden!
- **Wert über 2:** Starker Handlungsbedarf Ordnung ist eines der obersten Feng Shui Prinzipien!

2. Herrscht **Sauberkeit in den Räumlichkeiten?**

- **Wert unter 2: Gratulation!** Dieser wichtige Punkt kann abgehakt werden! Unter 2 deshalb, weil nicht in jedem Augenblick alles perfekt sauber sein kann/muss
- **Wert über 2: Starker Handlungsbedarf** Sauberkeit gehört zu den obersten Feng Shui Prinzipien!

3. Passt das **Interieur / Styling / Ausstattung zur Firmenaussage? (z.B. PREMIUM-Fitness Club)**

- **Wert bis 2: Gratulation!** Dieser wichtige Punkt kann abgehakt werden!
- **Wert über 2: Starker Handlungsbedarf** Es irritiert den Betrachter bewusst oder unbewusst und fühlt sich nicht stimmig an. Die Geschäftsräumlichkeiten sind die Visitenkarte des Unternehmensgegenstandes

4. Sind die **Einrichtungsgegenstände gepflegt?**

- **Wert bis 2: Gratulation!** Dieser wichtige Punkt kann abgehakt werden!

- **Wert über 2: Starker Handlungsbedarf** Es irritiert den Betrachter bewusst oder unbewusst und fühlt sich nicht stimmig an. Die Geschäftsräumlichkeiten sind die Visitenkarte des Unternehmensgegenstandes

5. Sind die **Mitarbeiter passend gekleidet?**

- **Wert bis 2: Gratulation!** Dieser wichtige Punkt kann abgehakt werden!
- **Wert über 2: Starker Handlungsbedarf** Die Mitarbeiter sind auch ein Aushängeschild des Unternehmens! Je nach Unternehmensgegenstand kann es wirklich Sinn machen, eine einheitliche Kleidung zu schaffen mit einem "Branding" (z.B. Firmenlogo)

C) Geschäftsräumlichkeiten Außen

1. Wie ist **die Erkennbarkeit der Geschäftsräumlichkeit** von außen?

- **Wert 0: Gratulation!** Dieser wichtige Punkt kann abgehakt werden!
- **Wert 1-3: Es ist ok**, aber warum das Potential nicht ausschöpfen, um optimal gesehen zu werden? Es ist eine super Chance, das Unternehmen noch besser zu präsentieren!
- **Wert über 3: Starker Handlungsbedarf**, denn man erkennt kaum, worum es sich in diesem Lokal/Räumlichkeit überhaupt handelt. Weitere Abfrage:
 1. Ist das Firmenschild gut lesbar? (Tag/Dämmerung – lange Winterzeit = Dunkelheit)
 2. Ist das Firmenschild groß genug?
 3. Wird die Firma (das Portal) von außen ausreichend beleuchtet?
 4. Wird zu viel auf dem Portal kommuniziert? Sprich: verwirrt es?

2. Verschafft das Portal von außen einen sehr **ansprechenden, einladenden Eindruck?**

- **Wert 0: Gratulation!** Dieser wichtige Punkt kann abgehakt werden!
- **Wert 1-3: Es ist ok**, aber warum das Potential nicht ausschöpfen, um sich optimal zu präsentieren?
- **Wert über 3: Starker Handlungsbedarf.** Weitere Abfrage:
 1. Klassisches Feng Shui bereits umgesetzt?

(z.B. zwei gleichartige Pflanzen, Roter Teppich, A-Ständer, Prospektständer, farbliche Gestaltung des Eingangs, Lichtakzente, Beleuchtung, ...)

2. Schaufenster: Ist die Produktpräsentation ansprechend?
3. Wird der Außenbereich regelmäßig gesäubert?

3. Ist der **Zugang / der Eingang klar erkennbar?**

(oder gibt es mehrere Zugänge / Notausgänge, die ähnlich wie Eingang anmuten?) Jede Verwirrung sollte ausgeschlossen werden (Energiefluss!)

- **Wert 0: Gratulation!** Dieser wichtige Punkt kann abgehakt werden!
- **Wert über 0:** Der Eingang ist wesentlich! Daher sollte alles unternommen werden, um diesen klar erkenntlich zu machen!

D) Marketing

1. Ist die **Preisgestaltung** für das Produkt passend? (gegebenenfalls Abfrage pro Produkt)

- **Wert 0-1: Gratulation!** Preis-/Leistung sind stimmig
- **Wert über 1:** weitere Abfragen – liegt das Problem...(0-10)
 1. bei der optischen Gestaltung des Produktes?
 2. Produktaussage (wie wird sein Vorteil kommuniziert)?
 3. Leistung des Produktes (was es kann)?
 4. Preis zu hoch für die Produktleistung?

2. Sind die **Marketing-Maßnahmen** für die Zielerreichung **geeignet?**

- **Wert 0-1: Gratulation!** Weiter so!
- **Wert über 1: Handlungsbedarf!**

Genaue Analyse der Marketing-Maßnahmen durch den Verantwortlichen bzw. ev. auch Abfrage pro Maßnahme für ihre Eignung bzw. wo Verbesserungspotential liegt

E) Kommunikation

Klassischer Werbeauftritt

1. **Wie gut** kommunizieren folgende **Werbemittel** die Produktleistung? 0-10

1. Folder
2. Plakate
3. TV-Spots
4. Imagefilme (z.B. auf Youtube oder auf der Website, auf social media)
5. Website

➤ **Wert 0-1: Gratulation! Passt!**

➤ **Wert 2 - 3: Handlungsbedarf!**

Alles über 1 sind verlorene Chancen, einen Kunden zu gewinnen bzw. zu überzeugen

➤ **Wert über 3: dringender Handlungsbedarf für eine Neugestaltung**

2. Ist das **Werbemittel klar und übersichtlich** in seinen Aussagen? 0-10

1. Folder
2. Plakate
3. TV-Spots
4. Imagefilme (z.B. auf Youtube oder auf der Website, auf social media)
5. Website

➤ **Wert 0-1: Gratulation! Passt!**

➤ **Wert 2-3: Handlungsbedarf!**

Alles über 1 sind verlorene Chancen, einen Kunden zu gewinnen bzw. zu überzeugen

➤ **Wert über 3: dringender Handlungsbedarf.** Der Kunde nimmt sich im Allgemeinen nicht die Zeit, um sich zurecht zu finden, sondern klickt weg / legt Folder weg

3. Entspricht die **Aufmachung der Werbematerialien** der Firmenausrichtung?

1. Folder
2. Plakate
3. TV-Spots
4. Imagefilme (z.B. auf Youtube oder auf der Website, auf social media)
5. Website

➤ **Wert 0-1: Gratulation! Passt!**

➤ **Wert 2-3: Handlungsbedarf!**

Verlorene Chance, die Wertigkeit der Firma / des Produktes zu vermitteln

➤ **Wert über 3: dringender Handlungsbedarf.** Bei dieser Diskrepanz wird der Kunde intuitiv eher nicht kaufen

F) Kommunikation

Auftritt in Social Media (instagram, fb, twitter)

1. **Wie wichtig ist der Auftritt** in den social media Portalen für die Firma?

- **Wert unter 3:** Die Zeit, die die Betreuung der social media Plattformen benötigt, rechnet sich schlussendlich für das Unternehmen

Bei Wert unter 3 noch folgende Fragen abfragen:

1. Passen die Posts zur Aussage der Firma (des Produktes)?
2. Passt die Qualität (Fotos, Reels, Texte) der Posts?
3. Stimmt die Zeit für die Posts? (z.B. beste Zeit, um auf instagram zu posten ist zwischen 8.-12.00 Uhr und zwischen 16.-17.00 Uhr)
4. Werden ausreichend Firmen(Produkt)themen gepostet?
5. Soll das Unternehmen einen Schwerpunkt (Content Campagne) auf (welche abfragen) social media legen?