

# Testimonial für Laurentius Mayrhofer, am 10. Juni 2022, BNI Symphony

Ich habe den Weinhandel neben meinem Hauptjob bei A1 und von 2016 – 2020 so geführt, wie man so ein Geschäft eben als Nebenerwerb führt: es gab keinen Businessplan, ich habe einfach jedes leicht machbare Geschäft gemacht, aber nicht mehr.

Durch die Veränderung der Gesellschaft in der Zeit der Pandemie wurde mir klar, dass das Potential groß ist, es allerdings Planung und Fokussierung braucht, um erfolgreich zu sein.

Und nun lieber Laurentius kommst Du ins Spiel. Im März 2021 habe ich Dich kontaktiert. Wir haben ein Erstgespräch geführt, die Chemie und vor allem Deine Ansätze zum Aufbau einer Firma waren sehr überzeugend für mich.

Wir machten einen Zeitplan von 4 Terminen über einen Zeitraum von 8 Wochen. Die Themen, die wir erarbeitet und analysiert haben, waren:

- Kundennutzen
- Kundensegmente und Zielgruppen
- Mitbewerber
- Zielmärkte
- Farben und Logo und natürlich
- Markenname

Ich habe mir auch nochmals das Beratungsziel vor Augen geführt:

Hauptfokus legten wir dabei auf den Kundennutzen:

- Wein für den Kunden erlebbar machen
- und auf die monetären Ziele

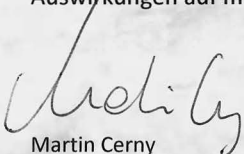
Für 2021 haben wir eine Umsatzsteigerung von 180% ausgemacht und für alle Folgejahre bis 2036 jährlich ein Plus von 55%!

Diese monetären Ziele haben wir auch mit einer Priorisierung der Aktivitäten und dem Aspekt des Kundennutzen hinterlegt -> an diesem Plan halte ich sehr stark fest und damit komme ich zu den Ergebnissen:

Die Umsatzsteigerung hat für 2021 200% betragen!

Die Umsatzsteigerung des 1. Quartals 2022 im Vergleich zu 2021 hat 170% betragen!

Ich möchte Dir hiermit Danke sagen für ein außerordentlich gelungenes Projekt und die positiven Auswirkungen auf mein Unternehmen und mich!



Martin Cerny