

Lukrative Kunden und loyale Mitarbeiter anziehen und begeistern

Ganz konkret im Arbeitsalltag leben und gezielt online verstärken



Zukunftsszenario

- Diejenigen Firmen, die ein klares Profil haben, werden noch erfolgreicher, die mittelmäßigen werden vom Markt verschwinden oder werden nur noch austauschbare Auftragserfüller von grossen Handwerks-Portalen, die Kundenaufträge vermitteln
- Gerade die gefragten lukrativen Kunden werden anspruchsvoller, sie wollen nicht nur perfekte Qualität, sondern auch Service-Erlebnisse, Wertschätzung, Bindung bei Ihrem handwerklichen Dienstleister erfahren





Arbeitszeit = Lebenszeit

- Besonders die engagierten Mitarbeiter wollen Sinn, Weiterentwicklung und Anerkennung an ihrem Arbeitsplatz erleben
- Gemeinsame Spielregeln, Zusammenhalt, Gesehen werden und Stolz sind die Währungen der Zukunft um Mitarbeiter als Weggefährten zu erhalten und anzuziehen
- Gerade als Unternehmer und Unternehmerin ist Arbeitszeit wertvolle Lebenszeit
- Bewusster Umgang mit den eigenen Ressourcen, persönliches Sinnerleben und Zukunftssicherheit sind tragende Säulen eines erfolgreichen Unternehmertums





Digitale und analoge Schnittstellen

- Es gibt keine Trennung mehr zwischen analoger und digitaler Wirkung eines Unternehmens
- Kunden aber auch potentielle Mitarbeiter nehmen ein Unternehmen im Gesamten wahr und bewerten (unbewusst), wie durchgängig und kongruent die Erscheinung ist
- Alle Kontaktpunkte z\u00e4hlen egal ob im Netz oder live pers\u00f6nlich und bilden ein Image,
 eine Marke, und f\u00fchren zu einem inneren "Daumen hoch" oder "Daumen runter"

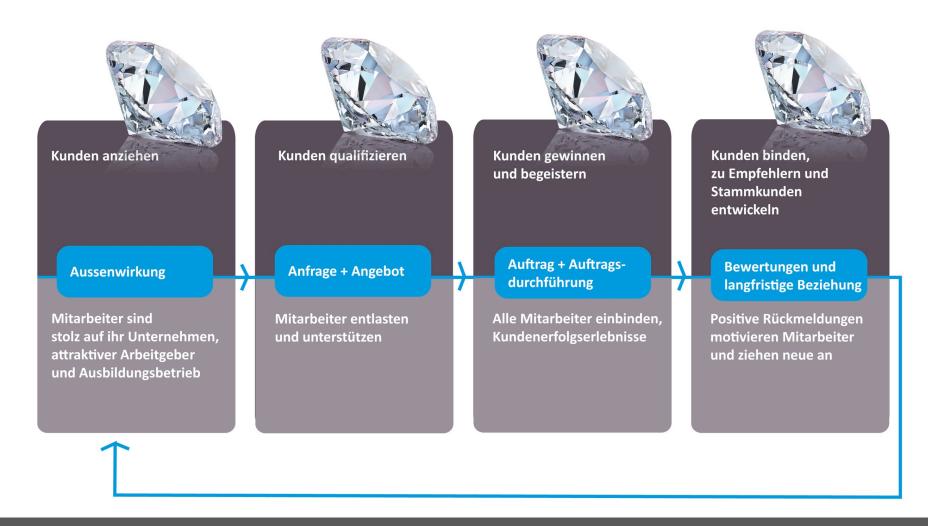
Deshalb:

- Alle Schnittstellen bewusst nutzen und passend gestalten,
- Sog erzielen statt Hinterherlaufen,
- dem Kunden ein durchgehendes Erlebnis schaffen,
- nach aussen strahlen und nach innen ein engagiertes Team schmieden und halten





Potenzierter Nutzen für Kunden und Mitarbeiter





Das bringt Ihnen der Kurs

- Eine bewusste Reise durch alle Kundenkontakt-Punkte (digital und analog)
- Sie wissen dann, wie Sie dies erreichen können:
 - Mehr Sichtbarkeit, mehr Aufmerksamkeit bei Kunden und neuen Mitarbeitern
 - Zeit- und Ressourcen-Ersparnis
 - Bessere Resultate bei weniger Einsatz
 - Keine nervigen Zeiträuber und ermüdende, überholte Gewohnheiten und Abläufe
 - Ein modernes Image mit vielen, aufmerksamkeitsstarken Service-Erlebnissen und AHA!-Effekten für den Kunden
 - Mehr Spaß mit dem eigenen Unternehmen, deutlich mehr Motivation für alle
 - Aktive Beteiligung aller im Team, Aufwertung jedes Einzelnen
- Sie wissen, wie Sie beide Welten (live vor Ort und digital) optimal verbinden
- Konkrete und praxiserprobtes Expertenwissen, anschaulich und lebendig präsentiert
- Anleitungen zur Umsetzung und Anregungen zur Weiterführung



In 7 Schritten lukrative Kunden und loyale Mitarbeiter anziehen und begeistern

Ganz konkret im Arbeitsalltag leben und gezielt online verstärken

- 1. Wie kommt ein potentieller Kunde / Interessent zum Handwerksunternehmen?
- Besuch der Website
- 3. Persönlicher Kontakt / Erstkontakt
- 4. Beratung und Abschluss
- 5. Auftragsabwicklung
- 6. Abschluss der Arbeiten und Zufriedenheitsabfrage
- 7. Nachbetreuung und Beziehungspflege