

HAPPY NEW YEAR

Alles Gute für das Jahr 2006

Wir wünschen Ihnen für das neue Jahr gute Gesundheit, zufriedene Mitarbeiter und gute Geschäfte.



JAHRESABSCHLUSS 2005

Der Jahresbeginn ist auch die Zeit der Bilanzen, Kennzahlen und Analysen

Im letzten Jahr mussten mancherorts viele Investitionen getätigt werden, aufgrund neuer Standards und Vorgaben

Schritt für Schritt zum Profit

der Lieferanten. Manche Betriebe nutzten auch neu entstandene Möglichkeiten im Zusammenhang mit der Liberalisierung des Marktes.

Wir gratulieren allen Betrieben, die einen zufrieden stellenden Gewinn erarbeitet haben und somit auch das weitere Bestehen der Firma sichern können. Hoffentlich ist auch Ihr Betrieb in dieser glücklichen Situation.

Falls der Jahresgewinn 2005 jedoch auch bei gut ausgelasteten Auftragsbüchern knapp ausgefallen ist, sollten die Gründe dazu analysiert werden.

Wenn die Auftragslage im letzten Jahr eigentlich gut war und der Gewinn trotzdem mager ausgefallen ist, sollten die Gründe dazu analysiert und entsprechende Massnahmen zur Optimierung vorgenommen werden. Weiter in 2. Spalte, untere Hälfte

SCHRITT FÜR SCHRITT

Heute zum Thema „Mehrumsätze generieren durch individuelle Kundenbindung“.

Im letzten Branchengespräch wurde eine Massnahme zur innerbetrieblichen Kostensenkung vorgestellt. Im Mittelpunkt dieser Ausgabe steht eine Massnahme, um Mehreinnahmen zu generieren: Die individuelle Kundenbindung.

Kürzere Serviceintervalle und weniger Reparaturen führen auch dazu, dass der Kundenkontakt kaum mehr gepflegt werden kann. Ausserdem werden die Kunden von diversen Seiten dazu motiviert, Geschäftsbeziehungen wie die mit einem Garagenbetrieb zu hinterfragen und z.B. mit Gegenofferten günstigere Anbieter zu suchen. Ist günstiger auch besser und nachhaltiger?

Mit etwas Innovation kann es Ihnen gelingen, auf kostengünstigem Weg Ihre Kunden stärker zu binden und somit das Vertrauen in Ihren Betrieb zu stärken. Eine gute Möglichkeit dazu bietet der in der rechten Spalte beschriebene Workshop.

Weiter von 1. Spalte Falls die Auftragsbücher im letzten Jahr zu weiten Teilen leer geblieben sind, stellt sich die Frage, wieso an anderen Orten das Geschäft gut läuft und was getan werden könnte, um die Auftragslage zu verbessern.

Mit einem Garagenbetrieb können immer noch gute Gewinne erwirtschaftet werden. Die dazu nötigen Investitionen in Innovation, Kommunikation und Motivation steigen jedoch stetig. Diese Entwicklungen im Umfeld eines Garagenbetriebs stellen neue Herausforderungen in betriebswirtschaftlichen Bereichen und verlangen zusätzlichen Ausfall an produktiver Arbeitszeit. Wie soll jedoch so der Ertrag weiterhin gesichert werden? In einem kostenlosen und unverbindlichen Erstgespräch besprechen wir diese Situation gerne mit Ihnen. Zur Terminvereinbarung am besten gleich die Telefonnummer 078 881 86 00 von Beat Baumgartner wählen.

DIE KUNDENBINDUNG FÜR IHREN BETRIEB

Deutliche Umsatzsteigerungen erzielen durch individuelle Kundenbindungsprogramme. Mit diesem eintägigen Workshop können Sie den Grundstein dazu legen!!

Zielgruppe: Geschäftsführer, die mit erschwinglichen Möglichkeiten den Ausbau der Dienstleistungen suchen.

Ziel: Grundlagen von Kundenbindungsprogrammen kennen, und erste Schritte zu einem eigenen Programm anwenden.

Voraussetzungen: Für Geschäftsführer sind keine speziellen Vorkenntnisse erforderlich.

Inhalt: - Allgemeines
- Kundenverhalten
- Möglichkeiten zur Erstellung eines Kundenbindungsprogramms
- erste Arbeitsschritte an einem Programm für Ihren Betrieb

Teilnehmerzahl: Min. 8, Max. 12

Kursprache: Deutsch

Beitrag: Eintägiger Workshop, inkl. Pausenverpflegung, Notizmaterial und Parkplatzgebühren, pro Person
- Fr. 390.- für Frühmeldungen bis 31. Januar 2006. Danach Fr. 430.-

Termine

- Die Termine werden auf der Website www.garagencoaching.ch laufend aktualisiert.

Dauer: 1 Tag von 09.00h- 17.30h

Der genaue Durchführungsort mit Situationsplan wird der Workshopbestätigung/ Rechnung beigelegt. Diese erhalten Sie drei Wochen vor Kursbeginn.

Anmeldung per E-Mail: Firma, Teilnehmernamen, Termin auf dem Kontaktformular der Website notieren und absenden.

INNERBETRIEBLICHE WEITERBILDUNG

Eine aktuelle Variante zur internen Kostensenkung.

Eine ausführliche Beschreibung befindet sich auf der Website. Bedarfsmeldungen und Kurstermine auf Anfrage.