

## Die Garage im Internet

Der Internetauftritt ist in den letzten Jahren zur Visitenkarte eines jeden Unternehmens geworden.

Nachweislich besorgen sich viele Interessenten erste Informationen über ein Unternehmen und dessen Dienstleistungen im Internet.

Die Internetseite dient dabei z.B. als:

- Imagräger
- Werbepattform
- Informationsplattform
- Kontaktaufnahmemöglichkeit
- Verkaufshilfe

Dabei muss eine informative Website nicht unbedingt auch teuer sein. Wichtig dabei ist jedoch, dass sie fortwährend unterhalten und mit Aktualitäten gepflegt wird. Abgelaufene Aktionen und Beiträge müssen ersetzt werden durch neue, Bilder sollen Vertrautheit geben und ein persönliches Flair vermitteln, damit der Interessent mit Ihrem Betrieb Kontakt aufnimmt.



Neu bietet Garagencoaching die Möglichkeit, eine professionell erstellte Website zu einem überaus attraktiven Preis zu besitzen. Nach der Abklärung des Umfangs und der Inhalte können die Grösse und das Layout bestimmt werden. Ob Sie die Inhalte, die Fotos, das Hosting, die Reservation und Freischaltung des Domains, oder die Aktualisierungen selber vornehmen ist Ihnen überlassen. Auf Wunsch nehmen wir Ihnen jedoch auch diese Arbeiten ab, damit Sie sich um das Tagesgeschäft kümmern können.

Als Referenzmodelle dienen z.B. auch:

- www.garagencoaching.ch,
- www.eurotraining.ch und
- www.kundendienstberater.ch.



## Der Winter steht vor der Tür.

Obwohl die Tage immer noch lang und warm sind, sollten die Vorbereitungen für das Wintergeschäft bereits laufen.

Bereits im nächsten Monat kann die Wintersaison für den Garagenbetrieb wieder beginnen. Die zunehmende Belastung und die aufkommende Hektik verursachen jedoch auch Qualitätsmängel und Umsatzminderungen. Die Zeit für die ausführliche Beratung des Kunden fehlt und somit ist es vielleicht einfacher für ihn, nützliches Winterzubehör an einer Tankstelle oder in einem Baumarkt zu erwerben.

Mit einer strukturierten Planung des Wintergeschäfts lassen sich:

- Die Hektik senken
- Mehr Räder einlagern
- Zusatzgeschäfte tätigen
- Mehr Leistungen rund um das Rad verkaufen
- Vorlaufzeiten und Terminkonflikte reduzieren
- Die Kundenzufriedenheit steigern

Bereits während der Sommerzeit können Abklärungen an den eingelagerten Rädern vorgenommen werden. Und bereits da beginnt das Geschäft: Durch das aktive Anbieten der Radeinlagerung sichert sich der Betrieb Wartungs- und Instandhaltungsarbeiten.

Radwechsellage, aktives Anbieten von Radwechselterminen und Winterzubehör, Reinigungs- und Pflegeangebote steigern die Erträge zusätzlich und lassen die Vorwinterzeit für den Kunden komfortabler werden.

## Termin- und Kapazitätsplaner 2009

In Papierform bis 10 DG pro Tag. Die ganze Woche in der Übersicht. Jetzt bestellen.

## Unternehmensziele 2009

Wohin das Unternehmen im nächsten Jahr steuern soll, muss bereits geplant sein.

Die rechtzeitige Planung der Unternehmensziele ist notwendig, damit diese gesetzten Ziele auch erreicht werden können. Folgende Schritte dazu sind noch in diesem Jahr notwendig:

- Festlegung der Ziele 2009
- Planung der Massnahmen um diese Ziele zu erreichen
- Berechnung und Bereitstellung des nötigen Budgets
- Mitarbeiterinformation zur Übersicht
- Vorbereitung und Durchführung der Mitarbeitergespräche mit den entsprechenden Einzelzielen und individuellen Informationen zu den Zielen 09

**Ziele setzen ist nicht immer einfach**  
Folgende Kriterien müssen Ziele erfüllen:

- Sie müssen messbar sein
- Sie müssen terminiert sein
- Sie müssen erreichbar sein
- Sie sollten beeinflussbar sein



**Messbar:** Z.B. eine Steigerung des Umsatzes ist bereits messbar. Aber um wie viel soll der Umsatz gesteigert werden? Dazu kann ein bestimmter Betrag, oder eine Steigerung in % eingesetzt werden.

**Terminiert:** Bis wann soll diese Umsatzsteigerung erreicht werden? Vielleicht bis am 31.12.2009. Dies ist aber erst im Januar 2010 nachvollziehbar, es macht also Sinn z.B. Quartalsziele zu definieren, damit die Tendenz zur Erreichung bereits frühzeitig erkannt werden kann.

**Erreichbar:** Unerreichbare Ziele demotivieren und lösen bei einzelnen Mitarbeitern sogar Resignation aus. Dies ist der erste Schritt dazu, dass Ziele auch nicht annähernd erreicht werden.

**Beeinflussbar:** Jeder Mitarbeiter kann an der Erreichung mitarbeiten. Bei den Mitarbeitergesprächen werden die Mitarbeiterziele definiert, die zur Erreichung des Gesamtziels notwendig sind. Dadurch wird die Wichtigkeit jedes Mitarbeiters unterstrichen und die Motivation gestärkt.