



Full-Service-Generator

Die meisten Produkte und Dienstleistungen sind aus Sicht des Kunden heutzutage austauschbar. Eine bittere Wahrheit, ich weiß. Doch wenn Sie sie akzeptieren, wird Energie frei, um neue Lösungen zu finden.

Ein vielversprechender Weg besteht in Full-Service-Angeboten. Damit erfüllen Sie ein Bedürfnis des Kunden sozusagen „rundum“. Sie können dabei Ihre eigene Besonderheit und Vielseitigkeit zum Ausdruck bringen und zusätzlich über Kooperationspartner weitere Facetten sinnvoll hinzufügen, ohne dass Sie Gefahr laufen, sich zu verzetteln. Und auch Ihrem Bankkonto wird es gut bekommen.

Lesen Sie im Buch "Erfolgreich als Solo-Unternehmer" insbesondere die Kapitel 5 und 7, die diese Thematik intensiver behandeln.

Mit diesem Full-Service-Generator gebe ich Ihnen ein zusätzliches Instrument an die Hand, um Ihre Erkenntnisse umzusetzen und neue Angebote zu entwickeln. Er bezieht sich insbesondere auf die sehr zukunftssträchtige Kombination von Produkten und Dienstleistungen, kann aber natürlich auch genutzt werden, um Produkte mit anderen Produkten und Dienstleistungen mit anderen Dienstleistungen zu kombinieren.

Dieser „grenzüberschreitende“ Ansatz macht Sie flexibler und eröffnet weitere, bisher vielleicht vernachlässigte Chancen.

Insgesamt gibt es vier Möglichkeiten:

- Produkt + Produkt
- Produkt + Dienstleistung
- Dienstleistung + Dienstleistung
- Dienstleistung + Produkt.

Zwei Beispiele aus unterschiedlichen Branchen (Gastronomie und Stilberatung) sollen verdeutlichen, welches ungenutzte Potenzial hier noch existiert.

Beispiel 1: Restaurant

Durch die Anzahl an Plätzen ist beim Restaurant eine natürliche Grenze erreicht. Wenn alle Plätze besetzt sind, müssen neue Gäste warten oder gehen wieder weg.

Wenn das Restaurant den Full-Service-Generator einsetzt, um nach neuen Möglichkeiten zu suchen, dem Kunden zu dienen und selbst mehr Umsatz und Gewinn zu generieren, kommen zahlreiche Ideen zutage.

Lassen Sie sich vom Beispiel auf der folgenden Seite inspirieren:

Restaurant: Produkt + Produkt	Restaurant Produkt + Dienstleistung
<p>Speisen</p> <ul style="list-style-type: none"> + Getränke + Mitnahmegerichte + Spezialitäten des Hauses zum Mitnehmen (Wein, besonderes Salatdressing, besondere Brotsorte) + sonstige Dinge zum Mitnehmen (zum Beispiel Erinnerungsgegenstände oder Deko-Gegenstände) + Geschenkgutscheine + komplette Menüs zu bestimmten Gelegenheiten oder Themen (Business-Breakfast, Business-Lunch, Geburtstage, Familienfeiern und geschäftliche Veranstaltungen, Fitness im Frühjahr, Spargelsaison, Silvestermenü u.a.) + weitere Produkte 	<p>Speisen und Getränke</p> <ul style="list-style-type: none"> + Lieferservice + Catering + Vermieten der Räume + „Vermieten“ des Kochs für Feiern im Restaurant oder beim Kunden zu Hause + allgemeine Kochkurse + Kochkurse für Kinder + Kochkurse für Männer + weitere Dienstleistungen

Beispiel 2: Stilberatung

Ein typisches Problem von Stilberaterinnen ist, dass ihre Kundinnen und Kunden nach der ersten Beratung nicht mehr wiederkommen, weil sie meinen, damit nun genügend Informationen zu haben. Das bedeutet, immer wieder neue Kundinnen und Kunden suchen zu müssen.

Durch die Anwendung des Full-Service-Generators lassen sich weitere Angebote entwickeln, so dass die Kunden mehr Anlass haben, die Stilberatung zu beauftragen.

Lassen Sie sich von den Beispielen auf der Folgeseite für Ihr Business inspirieren:

Stilberatung: Dienstleistung + Dienstleistung	Stilberatung: Dienstleistung + Produkt
<p>Einzelberatung</p> <ul style="list-style-type: none"> + Seminare/Workshops für Basiswissen und Spezialthemen (Urlaub, geschäftlicher Auslandsaufenthalt, Feste, Umgang mit Problemzonen, Stilberatung für die Wohnungseinrichtung u.a.) + zweimal im Jahr Workshop zu aktuellen Modetrends + zweimal pro Jahr Kleiderschrank-Check + Einkaufsbegleitung + Kooperationen mit Friseuren, Kosmetikerinnen, Optikern, Kleidungs- und Schuhgeschäften, Schneidereien, Second-Hand-Läden als Unterstützung beim Einkauf + Einkaufsreisen in Modemetropolen + Einkaufsreisen zu Factory Outlets + Kurse, um die Qualität von Kleidungsstücken beurteilen zu können + Beratung zu Modemarken + Kooperationen mit Anbietern von Fitnesstraining, Persönlichkeitsentwicklung, Rhetorik, Selbstvertrauen u.a. + eigene Angebote von Coaching, Persönlichkeitsentwicklung etc. + weitere Dienstleistungen 	<p>Einzelberatung</p> <ul style="list-style-type: none"> + Dokumentation der Beratungsergebnisse schriftlich + Broschüre mit Hilfen für den Einkauf + Gutscheine für den Einkauf bei Kooperationspartnern + Video, auf dem der Kunde sich in verschiedener Kleidung auf dem Laufsteg sehen kann + Fotos als Dokumentation der Beratung und Unterstützung beim Einkauf neuer Garderobe + Broschüre, E-Book oder Buch mit allgemeinen Infos zu Stil, Mode und ähnlichen Themen + Verkauf von Kleidungsstücken, Accessoires, Kosmetik, Wohnungsdekoration + CDs, Bücher, Videos zu Fragen der Persönlichkeits- oder beruflichen Entwicklung + weitere Produkte

Wie Sie aus diesen Beispielen sehen, sind die Möglichkeiten nahezu unbegrenzt.

Full Service ist ein Konzept mit Zukunft. Denn es dient sowohl dem Kunden als auch Ihnen.

Allerdings ist es nicht mit der Idee getan. Das gesamte Geschäftsmodell muss daraufhin angepasst werden, was ein längerer Prozess sein kann.

Wenn Sie Unterstützung bei Ihrer neuen strategischen Ausrichtung suchen, bietet sich ein VIP-Tag an. Weitere Informationen dazu wie auch zu sonstigen Angeboten, die Sie bei der Strategieentwicklung sowie der Umsetzung unterstützen können, finden Sie auf der Seite www.wachstumsstrategien.de.

Oder rufen Sie mich an oder mailen mir: + 49 (0) 69/ 93 99 65 35 oder [mailto@monika-birkner.de](mailto:monika@monika-birkner.de)