

CI – Grundbausteine für erfolgreiche Handwerksbetriebe

Damit Ihre Verkaufsverpackung auch beim Mitarbeiter oder Nachfolger stimmt!

Momentan erfahren viele Handwerksbetriebe eine Auftrags- und Anfrageflut. Wartezeiten bis zu einem halben Jahr, bis der vielgelobte Handwerker dann für ein Angebot vorbeikommt oder gar einen Auftrag abarbeitet, sind keine Seltenheit. Wie kommt es aber, dass so wenige Betriebe diese Situation für die Wirtschaftlichkeit und ihre Außen-darstellung für sich richtig nutzen? Auch in Sachen Mitarbeiter, Azubi oder gar Nachfolger ist das CI, also Ihre Corporate Identity, ein wichtiger Baustein für nachhaltigen Erfolg.

Wie wäre es, wenn Sie ab jetzt mit einer professionellen CI und Werbung mit System durchstarten – für bessere Aufträge, professionelle Sichtbarkeit und eine Zukunft im Handwerk. Dem Fachkräftemangel im Handwerk können besonders auch kleine und mittlere Betriebe etwas entgegensetzen, wenn Sie kontinuierlich am Erscheinungsbild und den kommunizierten Inhalten arbeiten und dranbleiben.

Werbung um Mitarbeiter

Wir sagen sogar: Heute muss man als Handwerksbetrieb für gute Mitarbeiter so Werbung machen, wie früher für Kunden. Und dann braucht man als Betrieb vor allem auch Antworten, warum die Mitarbeiter bleiben sollen. Althergebrachte autoritäre Führungsstile sind an der Stelle ebensowenig angemessen, wie alte Webseiten, chaotische Büros oder uneinheitliche Arbeitskleidung. Es geht nur miteinander, nicht mehr gegeneinander, wenn man bei Azubis, Mitarbeitern oder auch Nachfolgern attraktiv werden und dann auch vor allem bleiben möchte. Handwerk neu gedacht und umgesetzt eben. Was schon immer so gemacht wurde, kann an vielen Stellen zwar bleiben,

aber es braucht neuen Wind in den Betrieben.

Azubis, Mitarbeiter, Nachfolger – weil Sie es wollen!

Die Betriebe, die am Ball bleiben, Neues wagen, die den Sprung vom Handwerker zum Handwerksunternehmen angehen, diese Betriebe werden auch in Zukunft an der Spitze bleiben, neue Ideen entwickeln, Azubis, Mitarbeiter und Nachfolger finden, gute Umsätze und Gewinne machen: Für eine Zukunft im Handwerk!

Die Welle reiten

Am Besten ist es, auf der Welle zu reiten und ihr nicht hinterher zu schwimmen. Das bedeutet: In guten Zeiten den Schwung auszunutzen, um für die Zukunft vorzubauen. Eine professionelles Erscheinungsbild zu entwickeln und umzusetzen braucht seine Zeit. Wir empfehlen Ihnen dazu Jahrespakete, mit denen Sie Schritt für Schritt unter professioneller Begleitung für Ihre Außenwahrnehmung die geeigneten Maßnahmen umsetzen. Ein tolles Beispiel dafür ist unser Kunde

www.fliesen-schweizer.de

