

CHECKLISTE: 6 Werkzeuge zur Vermarktung Ihrer Instandhaltung.

Empfehlungen sind Wegweiser. Das ist besonders wichtig, wo eine persönliche Einschätzung schwer fällt – etwa im Bereich von hochwertigen Dienstleistungen. Warum diesen Wegweiser nicht auch im Bereich der Instandhaltung einsetzen?

Testen Sie folgende Werkzeuge. Erwarten Sie keine Wunder, außer Sie selbst können sie vollbringen. **Starten Sie mit kleinen Schritten, aber starten Sie!** Folgende sechs Werkzeuge können helfen, die Instandhaltung innerbetrieblich besser darzustellen und zu vermarkten:

1. Bewusstsein schaffen

- Bewusstsein schaffen, dass die Instandhaltung eine wertvolle Dienstleistung erbringt und zentrale Querschnittsfunktion ist
- Bewusstsein im gesamten Team schaffen – alle Teammitglieder aktiv einbinden – auch Ihre Lehrlinge
- Bewusstsein für Dienstleistungs-Gedanke – Der Kunde ist König!

2. Datenbasis erstellen

- Recherchieren Sie wichtige Basisdaten Ihrer Abteilung (z.B.: Anzahl der Einsätze gesamt/pro Abteilung, etc.) und stellen Sie sie übersichtlich dar.
- Erfolge aktiv darstellen: erfolgreiche Einsätze, unbemerkte Verbesserungen, Auswirkungen der Maßnahmen, ausgezeichnete Lehrabschlüsse, uvm.
- Die besten Daten helfen nicht, wenn sie in der Schublade verstauben. Informieren Sie Ihr gesamtes Team regelmäßig über knackige Erfolgszahlen, sodass auch sie bei Gesprächen entsprechende Daten parat haben. Über Erfolge wird gerne gesprochen, auch unter Kollegen abteilungsübergreifend.

3. Leistungsspektrum klar darstellen

- Was macht Ihre Abteilung alles? Worum kümmert sich Ihr Team?
- Welche Kompetenzen sind in Ihrer Abteilung gebündelt?
- Stellen Sie Ihr Leistungsspektrum übersichtlich dar und kommunizieren Sie es aktiv.

4. Expertenkompetenz präsentieren

- Grundlage für Vertrauen ist das Wissen, dass Sie und Ihr Team absolute ExpertInnen sind.
- Keiner kennt die Anlagen so wie Sie.

5. Kooperationen aufbauen, Netzwerke pflegen

- Netzwerke zum Fachaustausch nutzen
- Tauschen Sie sich aus, helfen Sie anderen und profitieren Sie von fremden Erfahrungen.

6. Angebote annehmen

- „Tue Gutes und sprich darüber!“ Niemand wird die Leistungen Ihres Teams sehen, wenn Sie selbst sie nicht darstellen.

www.dankl.com | www.mcpeurope.de