

Case Study 1 / E-Bike-Händler

Der Kunde und die Herausforderung

Der geschäftsführende Gesellschafter eines hochwertigen E-Bike-Shops möchte seinen Umsatz steigern und bestehende Strukturen optimieren. Das vorhandene Umsatzpotenzial wird aus seiner Sicht nicht realisiert. Die Gründe dafür sind zunächst unklar.

Dirk Fischers Rolle

- Die aktuelle Situation beim Kunden analysieren
- Einen Workshop mit allen Mitarbeitenden planen und durchführen
- Die Ergebnisse aufarbeiten
- Eine neue Organisationsstruktur entwickeln
- Individuelle Trainingseinheiten für die Mitarbeitenden
- Die Umsetzung der Maßnahmen im Tagesgeschäft sicherstellen

Erzielte Ergebnisse

Auf Basis der von Dirk Fischer neu entwickelten Organisationsstruktur werden die Abläufe im Unternehmen weiter optimiert. Die Mitarbeitenden aus Werkstatt und Verkauf arbeiten seit Durchführung des Live-Trainings service- und kundenorientiert zusammen. In beiden Bereichen werden jetzt aktiv Zusatzverkäufe realisiert.