

Unternehmensberatung mit Coaching:

4. Dankschreiben des Franchise-Filialgeschäfts:

Nach den nun ersten 9 Monaten der Impulsierung hat sich so viel Gutes ereignet, dass ich mich sehr herzlich für den Einsatz von Herrn Urbatschek mit seinem QUANTEC bedanke und ihm gestatte, meine geschäftliche Entwicklung als Musterfall zu veröffentlichen, so fern meine Anonymität gewährleistet bleibt. *(Anmerkung von TU: Aus diesem Grunde ist der Inhalt des Dankschreibens auf meinen eigenen Firmenbogen dargestellt)*

Die spürbar größte Veränderung hat sich beim Personal gezeigt. Von ursprünglich 25 Mitarbeitern sind aktuell noch 3 aus der „alten Mannschaft“ da und mittlerweile 20 neue Kräfte. Insgesamt arbeitet das Team sehr positiv motiviert, selbständig, mitdenkend und „ohne zu meckern“ mit Leichtigkeit und Freude. War es zu Jahresanfang noch so, dass wir händeringend nach Aushilfen gesucht hatten, können wir uns jetzt nicht erklären, dass neue Kräfte nun „gefühlte Schlange“ stehen, um bei uns arbeiten zu wollen. Der Teamgeist ist richtig klasse! Unsere Mitarbeiter-Situation ist jetzt genau so, wie ich es immer wollte und erfahre dadurch ein großes Maß an Unterstützung!

Unser Ambiente ist mittlerweile einladender, ansprechend, funktionell und stimmig. Unsere Kunden im Außer-Haus-Verkauf sind mit Qualität und Angebot der Artikel zufriedener als zuvor und schenken uns immer öfter einen Smalltalk oder ein Lächeln. Auch im In-Room-Service ist die zunehmende Zufriedenheit der Kunden klar erkennbar und zeigt sich u.a. darin, dass unser Team mehr Trinkgeld erhält. Selbst eine notwendige Preiserhöhung wurde von unserer Kundschaft ohne Kritik akzeptiert.

Die Kommunikation ist jetzt wieder in jede Richtung in Ordnung und hat dazu geführt, dass meine Verbesserungsvorschläge immer öfter angenommen werden. Völlig überraschend kam kürzlich die Muttergesellschaft mit einem ganz speziellen Auszeichnungsangebot auf mich zu und der Bitte, einen weiteren Store zu betreiben.

In den bisherigen 9 Monaten ergab sich in meinem Geschäft ein stattlicher Kundenzuwachs mit einhergehender Umsatzsteigerung, die in unserer BWA mit einem stolzen Plus von fast 40% gegenüber dem Vorjahr dokumentiert ist. Aktuell gestalten wir den Kapazitätsausbau im Rahmen unserer Räumlichkeiten und haben noch eine Menge neuer Ideen in der Pipeline.

Ich bin überzeugt davon, dass die schönen Ergebnisse eine Folge der Arbeit mit Herrn Urbatschek und dem Einsatz von QUANTEC sind und deshalb sehr glücklich, dass die Impulsierung noch läuft.

Vielen Dank!

Ihre glückliche Unternehmerin