

Leistungsstruktur:

2 Gesellschaftergeschäftsführer

Antrag auf Coaching:

1. Strategie zur Neukundengewinnung
sowie praktische Umsetzung

Ziele:

- Bessere Auslastung der Omnibusflotte durch eigene Reiseprogramme

Durchgeführte Arbeiten:

1. Definition und Erschließung von Zielgruppen
2. Auswahl, Training eines Vertriebsmitarbeiters
3. Erarbeitung individueller Strategien für Ein-, bzw. Mehrtagesreisen für Firmen, Vereine, Schulklassen, Jugendliche

Zeitraum:

2005 bis jetzt

Ergebnisse:

Mit Umsetzung der Strategie zur Neukundengewinnung konnte der Bekanntheitsgrad in der Region wesentlich erhöht werden, insbesondere bei den o. g. Zielgruppen. Dadurch konnte die Busflotte um ca. 15 % besser ausgelastet werden.

Damit verbunden, ist eine Verbesserung der Liquidität für das Unternehmen.