

Das „Staubfrei“-Konzept als Chance

# Saubere Ideen erobern Kundenherzen

Nach wie vor fürchten sich Endkunden vor dem Schmutz, den ein Handwerkereinsatz in ihrem Haus hinterlassen könnte. Eine Folge davon ist, dass Renovierungsaufträge aufgeschoben werden. Und hier liegt Ihre Chance: Begeistern Sie Ihre Kunden, in dem Sie positiv auffallen. Zelebrieren Sie Sauberkeit und Achtung vor dem Kundeneigentum.

**W**eil viele Kunden nach wie vor – einfach gesagt – Angst vor dem Handwerkerdreck haben, schieben sie die Vergabe von Renovierungsaufträgen auf. Hierin liegt aber auch eine Chance für innovative Unternehmen. Arbeiten Sie mehr als sauber. Zelebrieren Sie Sauberkeit und Achtung vor dem Gut des Kunden. Reden Sie mit dem Kunden darüber und veranschaulichen Sie ihm, was Sie können. Wenn es Ihnen gelingt, Ihr Mitarbeiterteam für das staubfreie Ar-

beiten zu gewinnen, eröffnen sich Ihrem Unternehmen neue Chancen. Wir konkurrieren heute nicht mehr mit der Qualität der Produkte, sondern mit der Qualität der Gesamtleistung.

## Staubfrei begeistern

Wie können Sie Ihr Unternehmen schnell auf den Erfolgsweg „Staubfrei begeistern“ bringen? Indem Sie folgende Punkte beachten:

- Statten Sie Ihr Montageteam mit der notwendigen Ausrüstung aus wie z. B.: Überziehschuhe, Staubschutztüren, Schutzvlies, Möbeldecken, Türrahmen-Rammschutz, Abdeckfolie, wiederablösbare Klebeband.
- Sprechen Sie Ihr „Staubfrei“-Angebot bei jedem Kunden an. Erfahrungsgemäß sind sie durchaus bereit, hierfür auch einen angemessenen Preis zu zahlen.
- Setzen Sie die Idee gemeinsam mit Ihren Mitarbeitern um.

Und so sieht dann der Umsetzungs-Leitfaden für die Baustelle aus:

- Kunden informieren, was Sie alles schützen wollen und sollen
- Überziehschuhe anziehen, solange der Boden noch nicht abgedeckt ist
- Schutzvlies auslegen.
- Besonders zu schützende Bereiche abkleben.
- Rahmenschutzleisten über die Türstöcke klemmen.
- Staubschutz-Türe(n) einsetzen und verschließen.
- Staubfresser aufstellen und seine Wirkung dem Kunden erklären.



Kunden können tief durchatmen: Der Staubfresser (bis zu 2.400 m<sup>3</sup>/h) saugt die staubhaltige Luft an und wäscht sie im Wassernebel aus. Vor dem Ausblasen kann die Luft noch durch einen Partikelfilter (für Feinstaub) geleitet werden



Bringt Kunden zum Strahlen: Hier hat der Handwerker den roten (Vlies-)Teppich für sich selbst ausgerollt

## Mitarbeiter überzeugen

Ob Ihre Idee vom staubfrei Arbeiten Motivation oder Ablehnung bei den Mitarbeitern erzeugt, liegt vor allem an Ihnen selbst. Deshalb sollten Sie zunächst Ihre Mitarbeiter motivieren und sie davon überzeugen, dass diese Idee und deren konsequente Umsetzung wichtig und gut ist. Hier drei wichtige Argumente für Ihre Mitarbeiter:

1. Staubfrei Arbeiten bringt begeisterte, oft verblüffte Kunden. Kunden die bereits in der „Startphase“ eines Auftrags begeistert sind, werden später erfahrungsgemäß wesentlich weniger skeptisch mit Ihnen umgehen. Das Arbeiten wird einfacher.
2. Staubfreie und feuchtere Luft ist besser für Haut, Atemwege und Schleimhäute. Mit dem Staubfresser tun Sie nicht nur Gutes für Kunde und Firma, Sie tun sich auch selbst etwas Gutes. Sie können Gesünder arbeiten.
3. Der Staubfresser ist nicht nur ein großer Vorteil für den Kunden (praktisch keine Staubpartikel mehr in der Wohnung), sondern auch für Ihre Firma. Denn begeisterte Kunden sprechen Weiterempfehlungen aus und bringen neue Kunden und Aufträge. Das sichert Ihr Gehalt.

## Ein sauberes Angebot

Ein süddeutscher Handwerksmeister hat jetzt für seine Renovierungskunden ein neues und garantiert sauberes Angebot: Mein bester Servicebaustein ist die Renovierung ohne Dreck. Viele mei-

