

Beispiel: Hörgerät

Problemstellung:



Herr Yilmaz kann aufgrund seines Gesundheitszustandes das Haus für eine längere Zeit nicht verlassen. Er ist zudem schwerhörig und stellte fest, dass sein Hörgerät nicht mehr so gut funktioniert. Er bräuchte dringend ein neues Gerät, kann jedoch den Hörgeräteakustiker nicht persönlich aufsuchen.

Lösungsmöglichkeit I: „Lieferdienst über professionelle und nicht-professionelle Dienstleister“

Sie können gemeinsam mit den Mitarbeiter*innen des QuartiersNETZ-Projektes die Plattform so gestalten, dass Ihre Waren oder Dienstleistungen online angezeigt werden und auch über die Quartiersplattform bestellt werden können.

Sie, als professioneller Dienstleister, können über die Quartiersplattform Herrn Yilmaz die Möglichkeit bieten, Hörgeräte online zu bestellen. Sie, als nicht-professioneller Dienstleister, können Herrn Yilmaz bspw. einen Lieferdienst anbieten. Über die Plattform können sich alle professionellen und nicht-professionellen Dienstleister miteinander vernetzen.

Entweder kann Herr Yilmaz sich selber einen nicht-professionellen Dienstleister über die Quartiersplattform suchen oder Sie können Herrn Yilmaz anbieten bei der Bestellung anzugeben, ob er einen Lieferservice benötigt. Bei der Online-Bestellung des Hörgerätes kann der Lieferdienst sodann gleichzeitig kontaktiert werden, sodass er die bestellten Waren bei Ihnen abholt.

Zudem: Ein ehrenamtlich engagierter Technikbotschafter kann dabei behilflich sein, Herrn Yilmaz zu zeigen, wie er sich über die Online-Plattform ein Gerät bestellen kann, sodass er es möglichst schnell nutzen kann.

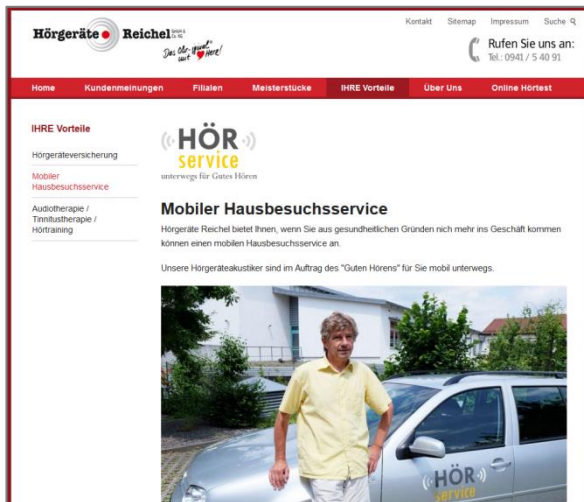
Vorteile für Sie als Dienstleister:

- Gewinnung und Bindung von Kunden, die Ihr Geschäft nicht (mehr) persönlich besuchen können
- Sie können ältere Stammkunden weiterhin an ihr Unternehmen binden
- Sie helfen aktiv mit, dass andere Quartiersbewohner länger und selbstständig in ihrem Zuhause leben können

Lösungsmöglichkeit II: „Mobiler Hausbesuch“

Sie können die Quartiersplattform so einrichten lassen, dass Ihre Waren oder Dienstleistungen angezeigt werden und auch über die Plattform bestellt werden können. Außerdem können Sie auf der Quartiersplattform mit Hausbesuchen werben, bei denen Sie Kunden beraten und ihre Hörgeräte anpassen sowie testen können.

Beispiele aus der Praxis:



Eine beispielhafte Möglichkeit für einen mobilen Hausbesuchsservice bietet das Unternehmen „Hörgeräte Reichel“ an. Zu den mobilen Leistungen gehören neben einer Überprüfung der Hörsysteme eine Beratung, der Verkauf von Batterien und Zubehör, sowie eine Wartung und die Reparatur der Hörsysteme.

Möchten Sie hierzu mehr erfahren?
Für weitere Informationen siehe:
<https://www.hoergeraete-reichel.de/>

Vorteile für Sie als Dienstleister:

- Gewinnung und Bindung von Kunden, die Ihr Geschäft nicht (mehr) persönlich besuchen können
- Sie können ältere Stammkunden weiterhin an ihr Unternehmen binden
- verstärkte Kundenbindung durch den erweiterten Kundenservice

Lösungsmöglichkeit III: „Fahrdienst“

Auf der Quartiersplattform können Sie Ihre Waren und Dienstleistungen anbieten. Außerdem können Sie sich mit anderen professionellen und nicht-professionellen Dienstleistern vernetzen und z. B. einen Fahrdienst anbieten.

Entweder kann sich Herr Yilmaz selber über die Quartiersplattform einen nicht-professionellen Dienstleister suchen, der ihn zu Ihrem Geschäft fährt und später das fertige Hörgerät bei Ihnen abholt oder Sie können Herrn Yilmaz einen Fahrdienst anbieten. Der Fahrdienst kann von nicht-professionellen Dienstleistern durchgeführt werden oder Sie bieten zusammen mit anderen Hörgeräteakustikern einen Fahrdienst an. Durch die Kooperation mit nicht-professionellen oder professionellen Dienstleistern, können Sie den Aufwand und die Kosten für den Fahrdienst gering halten.

Vorteile für Sie als Dienstleister:

- Sie können sich als Fahrdienst ein kleines Taschengeld verdienen
- Sie helfen aktiv mit, dass ältere Menschen länger und selbstständig in ihrem gewohnten Umfeld leben können
- Sie können ältere Stammkunden weiterhin an ihr Unternehmen binden
- Gewinnung von Kunden, die mobil eingeschränkt sind