

Vorteile der Quartiersplattform

Durch die kostenlose Nutzung und Mitgestaltung der in Gelsenkirchen entwickelten Plattform ergeben sich für Sie als Dienstleister diverse Vorteile, welche im Folgenden dargestellt werden. Um die Vorteile für Sie greifbarer zu machen werden Beispiele von Projekten aufgeführt, die in der Praxis bereits erfolgreich umgesetzt wurden. Die folgenden Beispiele sind prinzipiell umsetzbar.

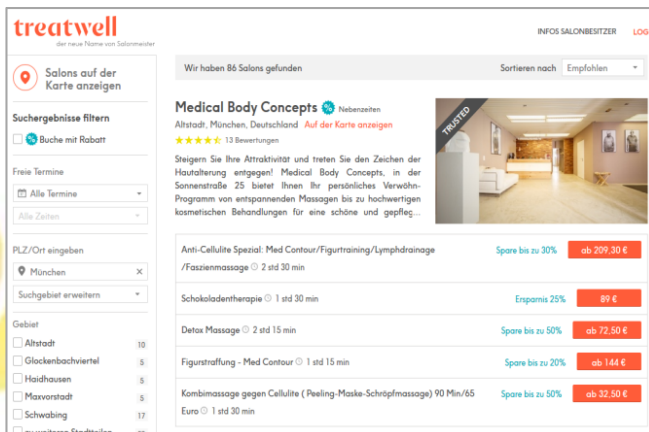
1. Nutzung der Plattform für Werbezwecke und Präsentation Ihres Unternehmens

Durch die Registrierung auf der Quartiersplattform erhalten Sie die Möglichkeit ein professionelles Online-Profil Ihres Dienstleistungsangebots zu erstellen und/oder dieses mit Ihrer bereits bestehenden Homepage zu verknüpfen. Zudem bekommen Sie die Gelegenheit Ihre Leistungen mithilfe von Fotos, wie zum Beispiel „Vorher-Nachher-Bilder“, und Beschreibungen seriös darzustellen. Dies vermittelt Ihre Fachkompetenzen und führt zu mehr Vertrauen bei Ihren Kunden.

Vorteile für Sie als Dienstleister:

- Werbung und Präsentation Ihrer Produkte, Angebote und Dienstleistungen
- Vermittlung von Vertrauen und Seriosität
- große Reichweite des Internets kann zu einer Erweiterung des Kundenstamms führen
- erhöhte Auffindbarkeit im Internet
- Gewinnung von Kunden durch auf der Plattform „stöbernden“ Neukunden

Beispiele aus der Praxis:



The screenshot shows the Treatwell search results for salons in Munich. The main result is 'Medical Body Concepts' located in Altstadt, München, Deutschland, with a 5-star rating and 13 reviews. Below this, a list of services is displayed with their prices and discounts:

Service	Duration	Discount	Price
Anti-Cellulite Spezial: Med Contour/Figurtraining/Lymphdrainage /Faszienmassage	2 std 30 min	Spare bis zu 30%	ab 209,30 €
Schokoladentherapie	1 std 30 min	Ersparnis 25%	89 €
Detox Massage	2 std 15 min	Spare bis zu 50%	ab 72,50 €
Figurstraffung - Med Contour	1 std 15 min	Spare bis zu 20%	ab 144 €
Kombimassage gegen Cellulite (Peeling-Maske-Schrägmassage)	90 Min/65 Euro	Spare bis zu 50%	ab 32,50 €

Eine beispielhafte Möglichkeit für die Darstellung eines Online-Profiles bietet die Plattform „Treatwell“ an. Die Plattform existiert seit dem Jahr 2012 und bildet derzeit die größte Plattform Europas für die Frisör- und Kosmetikbranche. Das Ziel ist eine schnelle und einfache Vernetzung von Kunden bis und Salons sowie eine Entlastung der Salons durch ein Terminmanagement.

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

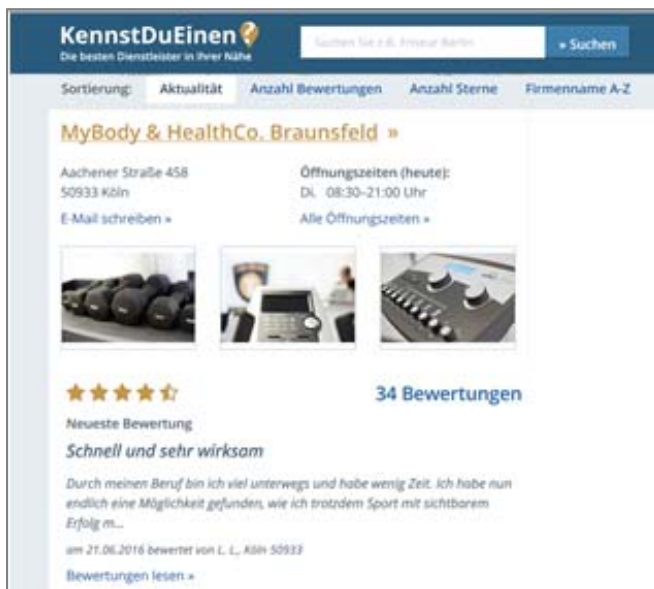
2. Bewertungsportal/Bewertungsfunktionen

Durch die Bewertungsfunktionen können Kunden Ihre Produkte, Leistungen und Angebote beschreiben und bewerten. Dies kann das Interesse neuer Kunden wecken und Ihre Bekanntheit verbessern. Zudem erhalten Sie eine Rückmeldung über die Qualität Ihrer Leistungen und können somit Ihre Stärken weiter ausbauen und Schwächen entgegenwirken.

Vorteile für Sie als Dienstleister:

- Werbung und Weiterempfehlungen durch Ihre Kunden
- Vermittlung von Vertrauen und Seriosität Ihres Unternehmens
- Erfassung eines differenzierten Kundenbildes
- Identifizierung der Kundenbedarfe und -wünsche

Beispiele aus der Praxis:



Kundenbewertungen im Internet sind sehr weit verbreitet und werden bereitwillig genutzt. Eine beispielhafte Möglichkeit für die Darstellung eines Online-Profiles bietet die Plattform „KennstDuEinen“. Die Empfehlungs-Plattform existiert seit dem Jahr 2007 und basiert auf dem Konzept der „Mundpropaganda“. Das Ziel ist die Vermittlung von seriösen Empfehlungen und Erfahrungen über einen Dienstleister.

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

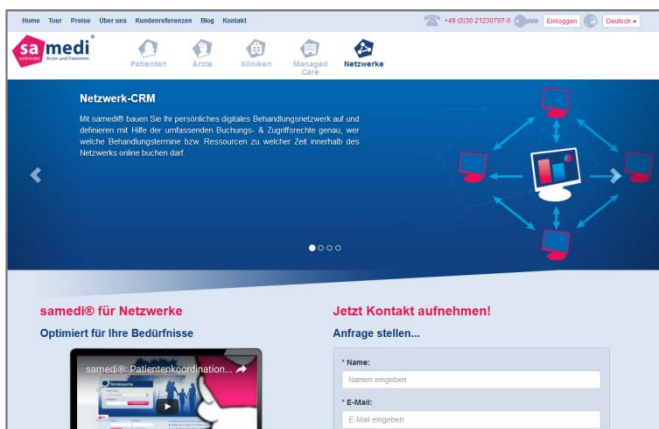
3. Vernetzung und Kooperation mit anderen Dienstleistern

Durch die aktive Nutzung der Quartiersplattform können Sie mit anderen Dienstleistern kooperieren und Informationen austauschen. Durch Kooperationen können Sie sich Kosten teilen: Sie können zusammen beispielsweise einen Lieferdienst (Auto oder Fahrrad mit Anhänger) anbieten und so auch mobil eingeschränkte Personen erreichen. Auch Werbeaktionen können gemeinsam organisiert werden, wie zum Beispiel die Erstellung eines (virtuellen) Adventskalenders auf der Plattform mit Proben, Rabatten und Gutscheinen.

Vorteile für Sie als Dienstleister:

- Austausch von Informationen und Erfahrungen
- Kosteneinsparungen durch Bereitstellung oder Teilen von Räumen, Fahrzeugen, Materialien oder Materialbestellungen (Mengenrabatt)
- Schaffung neuer Angebote oder gemeinsamer Angebote
- Erweiterung des Kundestamms durch das Erreichen von Kunden mit spezifischen Bedarfen

Beispiele aus der Praxis:



Eine beispielhafte Möglichkeit für die Vernetzung und Kooperation mit anderen Dienstleistern bietet die Plattform „samede“. Ziel ist es, die Vernetzung mit allen Akteuren einfacher, effektiver und umfassender zu gestalten. Die Plattform unterstützt die Dienstleister des Gesundheitswesens und leistet eine fachübergreifende Vernetzung von Ärzten und anderen Dienstleistern im Gesundheitswesen.

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

4. Nicht-professionelle Dienstleister

Durch eine Kooperation mit nicht-professionellen Dienstleistern (z. B. ehrenamtlich Tätigen) erhalten Sie die Möglichkeit Ihr Leistungsangebot zu erweitern und Ihren Kundenstamm zu vergrößern.

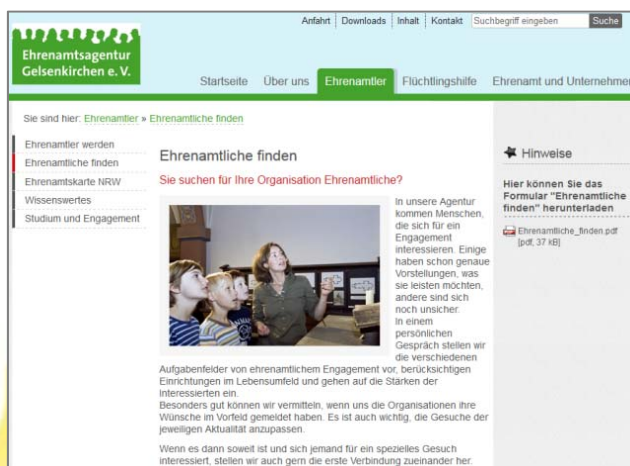
Nicht-professionelle Dienstleister können Einkäufe, Lieferungen und Fahrdienste Ihrer Kunden übernehmen. Weiterhin können zum Beispiel Ausflüge in die Stadt organisiert werden, sodass mobil eingeschränkte Bürgerinnen und Bürger Ihren Laden besuchen können.

Außerdem werden in den einzelnen Stadtteilen Technikbotschafter-Initiativen aufgebaut, die man bei Bedarf um Hilfe anfragen kann. Diese speziell vorbereiteten Technikbotschafter*innen zeigen Älteren in ihrem Stadtteil den Umgang mit technischen Geräten und digitalen Medien, sodass alle die Quartiersplattform nutzen können.

Vorteile für Sie als Dienstleister:

- geringere Kosten
- Schaffung neuer Angebote oder gemeinsamer Angebote
- Erweiterung des Kundestamms durch das Erreichen von Kunden mit spezifischen Bedarfen

Beispiele aus der Praxis:



Eine beispielhafte Möglichkeit für die Kooperation mit dem bürgerschaftlichen Engagement bietet die Plattform „Ehrenamtsagentur Gelsenkirchen e.V.“. Ziel hierbei ist die Vermittlung von Ehrenamtlichen und Organisationen. Verbände und Organisationen haben die Möglichkeit Stellen anzugeben, die sie mit Ehrenamtlichen besetzen wollen.

Möchten Sie hierzu mehr erfahren?
Für weitere Informationen siehe:
<https://ehrenamt.gelsenkirchen.de/>

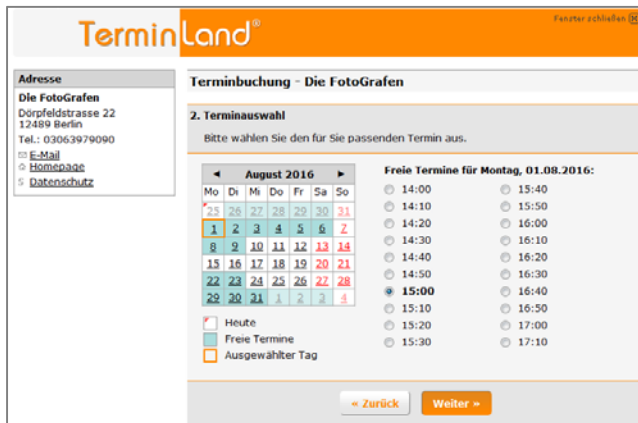
5. Online-Terminvereinbarungen

Durch eine übersichtliche Online-Angabe von (freien) Terminen Ihres Unternehmens können Sie die Anzahl Ihrer Kunden und damit Ihr Arbeitsaufkommen optimal verteilen und ausgestalten.

Vorteile für Sie als Dienstleister:

- Reduzierung von Terminausfällen und damit von Honorarausfällen durch das Wiedereinstellen (kurzfristig) abgesagter Termine
- optimale Ausschöpfung Ihrer Ressourcen durch das Einsehen der belegten und freien Termine
- Anwesenheit für Ihre Kunden auch außerhalb der Öffnungszeiten (Kunden buchen Termine online)
- Zeiteinsparung durch geringeres Telefonaufkommen durch Online-Terminbuchung und damit weniger störende Unterbrechungen

Beispiele aus der Praxis:



The screenshot shows the 'TerminLand' interface for 'Die FotoGrafen'. It includes a contact information sidebar, a calendar for August 2016, and a list of available time slots for Monday, 01.08.2016. The interface is clean and user-friendly, with clear navigation buttons like 'Zurück' and 'Weiter'.

Eine beispielhafte Möglichkeit für die Vergabe von Online-Terminen bietet die Plattform „Terminland“. Die Plattform existiert seit dem Jahr 2003 und ist ein branchenübergreifendes Online-Terminbuchungssystem. Das Ziel ist die Vereinfachung der Terminvereinbarung zwischen Kunden und Dienstleistern. So soll ein Wettbewerbsvorteil für die angemeldeten Dienstleister in ihrem Geschäftsfeld erzielt werden.

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

6. Kontaktanzeigen (Suche/Biete) und aktive Auftragsuche

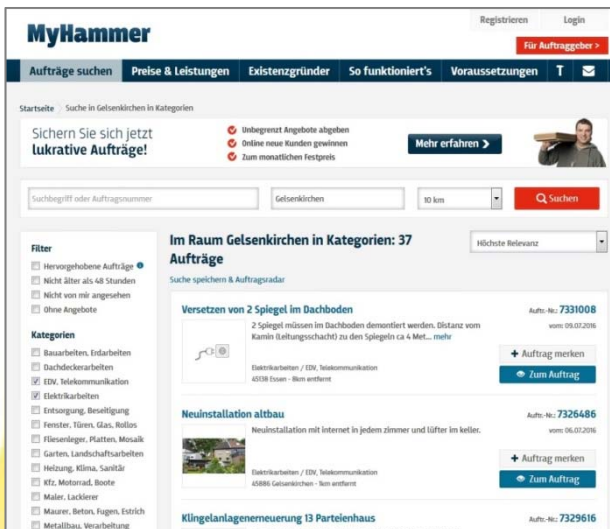
Kunden können auf der Plattform durch Kontaktanzeigen (Suche/Biete) ihre Probleme und Anliegen direkt mit Ihnen als Dienstleister teilen. Dies könnte durch eine einfache Problembeschreibung oder mithilfe von Fotos, welche das Problem darstellen, umgesetzt werden. Sie können hiermit aktiv nach Aufträgen für Ihr Unternehmen suchen.

Eine weitere Funktion, die es den Kunden ermöglichen soll Ihre Leistungen bzw. Hilfe schnell zu finden, stellt der sog. „Notfallbutton“ dar. Dieser wird dann genutzt, wenn der Kunde schnelle Hilfe benötigt, wie zum Beispiel bei einem Wasserrohrbruch. Viele Kunden wissen in solchen Situationen nicht, wen sie kontaktieren können, um das Problem schnellstmöglich zu beheben. Sie als Dienstleister sind demnach wesentlich besser auffindbar für Ihre Kunden.

Vorteile für Sie als Dienstleister:

- direkte Darstellung der Kundenanliegen bzw. direkte Problemdarstellung der Kunden und damit bessere Planung oder Anpassung Ihrer Leistungen
- aktive Gewinnung von neuen Kunden durch die Suchfunktion nach lukrativen Aufträgen
- Gewinnung von neuen Kunden durch den Notfallbutton

Beispiele aus der Praxis:



Eine beispielhafte Möglichkeit für die Darstellung von Aufträgen bietet die Plattform von „MyHammer“. Die Plattform existiert seit dem Jahr 2006 und ist Deutschlands größtes Handwerksportal. Das Ziel ist zum einen das Angebot und die Darstellung qualifizierter Dienstleister. Zum anderen soll die Plattform bei der Auftragsuche unterstützen, indem Kunden ihre Probleme und Anliegen beschreiben können. Die Kunden können dabei mit den auf der Plattform empfohlenen Dienstleistern in Kontakt treten.

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

7. Online- Auftragsbestellung von Produkten

Da nicht alle Dienstleistungen und Produkte direkt vor Ort oder auf der Quartiersplattform angeboten werden, besteht für die Kunden die Gelegenheit über andere externe Online-Plattformen die benötigten Produkte zu erwerben. Allerdings ist nicht jeder mit solchen Plattformen vertraut, sodass einige Kunden nur ungern bei fremden Anbietern bestellen möchten.

Sie als Unternehmer haben nun die Möglichkeit derartige Bestellungen für Ihre Kunden zu übernehmen. Damit gewährleisten Sie Sicherheit und erhöhen das Vertrauen Ihrer Kunden.

Die Kunden können, neben der in Auftrag gestellten Bestellung, gleichzeitig auch in Ihrem Geschäft einkaufen.

Vorteile für Sie als Dienstleister:

- Gewinnung und Bindung von Kunden
- Werbung und Präsentation Ihrer Produkte, Angebote und Dienstleistungen
- Vermittlung von Vertrauen und Seriosität