

**Quick check distance**

**149,- Euro**

„den ersten Eindruck, hat ein Unternehmen nur einmal“

Wir prüfen Ihren ersten Eindruck anhand Ihres Webauftrittes. Wie stellt sich Ihr Unternehmen dar? Wie werden Sie vom Kunden gesehen?

**Quick check narrow**

**349,- Euro**

**zzgl. Anreise**

„den ersten Eindruck, hat ein Unternehmen nur einmal“

das gilt vor allem, wenn der Motorradkunde Ihr Ladengeschäft betritt. Wir analysieren Ihre Potentiale in Bezug auf Außendarstellung, POS Marketing, Produktpositionierung Verkaufsraum etc. vor Ort

**Zusätzliche Module**

**competitive check**

**249,- Euro**

„Wettbewerb belebt das Geschäft?“

zusätzlich zum Basis Quick check narrow analysieren wir Ihren regionalen Markt. Wettbewerbsanalyse, benchmark, Pricing. Wie stehen Sie im regionalen Wettbewerb?

**Supplier check**

**299,- Euro**

„der Gewinn liegt im Einkauf“

diese kaufmännische Weißheit bestätigt sich gerade in einer schwierigen Marktlage. Analyse Ihrer Bezugsquellen und Einkaufspreise, Einkaufsoptimierung

**Marketing & Sales check**

**299,- Euro**

„Verkaufen, aber wie?“

Hier bekommen Sie keinen weltfremden Vortrag, sondern gelebten Vertrieb In der Motorradbranche. Welche Vertriebs- & Marketingtools bringen Ihren Individuellen Erfolg? Welche zusätzlichen Erträge können generiert werden? Ist e-Commerce das Zauberwort?

**Workshop check**

**399,- Euro**

„den ersten Eindruck, hat ein Unternehmen nur einmal – gerade in der Werkstatt wiegt dieser Eindruck doppelt“

Kundenvertrauen ist gleich Werkstattumsatz. Arbeitet Ihre Werkstatt effizient? Wie werden Sie vom Kunden gesehen? Wie ist die Qualität Ihres Services?

**Bookkeeping check**

**499,- Euro**

„Buchhaltung, als Schlüssel zum Erfolg!“

Risikomanagement, Steuerrecht, Warenwirtschaftssysteme sind die Schlagwörter. Manövrieren Sie durch den deutschen Paragraphendschungel und schützen sich vor Vorderungsausfällen.

**Betriebswirtschaftliche Analyse**

**60,- Euro/ Std.**

„betriebswirtschaftliche Kennzahlen? Schon gewusst?“

Deckungsbeitragsrechnung, betriebswirtschaftliche Analyse Ihres Unternehmens auf Basis Ihrer Zahlen (BWA). Mit welchen Geschäftsfeldern erarbeiten Sie Erträge und wo liegen die Schwachpunkte?