



NUTZEN FÜR DIE FAHRSCHULE

Der FAPPLer wurde entwickelt, um Fahrschulen

- mehr Anmeldungen und
- eine höhere Nutzung der Angebote der Fahrschulen

zu gewährleisten. Alle Programmierungs-Entscheidungen wurden unter diesen Aspekten getroffen.

Der Weg zu mehr Anmeldungen und zu einer besseren Nutzung der Angebote der Fahrschule ist die Kommunikation mit dem Fahrschüler.

Ein Fahrschüler hat über eine lange Zeit Kontakt zu seiner Fahrschule und es ist eine besondere Zeit für ihn oder für sie. Im Gegensatz zur Schule geht er hier freiwillig hin. Das Ziel ist ein ganz wichtiges, positives. Der eigene Führerschein, Freiheit, Unabhängigkeit. Die Voraussetzungen für eine funktionierende Kommunikation könnten nicht besser sein.

Deshalb bemühen Sie sich natürlich schon längst um den bestmöglichen Kontakt zu Ihrem Fahrschüler – wir nennen ihn mal ERWIN.

Das kostet Mühe und erfordert Organisationstalent.

Je persönlicher Sie die Kommunikation gestalten, desto erfolgreicher wird sie sein.

***Beispiel:** Sie gratulieren ERWIN zum Geburtstag. Das macht einen sehr sympathischen Eindruck. Ihr nächster Tipp, doch mal über den Motorradführerschein nachzudenken, wird deshalb von ERWIN ernsthaft geprüft.*

Je persönlicher aber die Kommunikation wird, desto mehr zeitlichen Aufwand erfordert sie.

***Beispiel:** Angenommen Sie haben 100 Fahrschüler, denen zum Geburtstag gratuliert werden soll. Jeden dritten Tag muss also eine Mail losgeschickt werden. Die Daten der Fahrschüler müssen entsprechend gepflegt sein. E-Mail Adressen ändern sich. Mails, die zurückkommen, müssen überprüft werden.*

Leider haben ein paar Fahrschüler auch an Sonn- und Feiertagen und in den Ferien Geburtstag. Das erhöht den Aufwand.

Auch wenn Sie pro Mail nur 5 Minuten rechnen, kommen Sie bei 100 Schülern auf eine jährliche Arbeitszeit von 500 Minuten. Ein kompletter Arbeitstag. Und das nur, um zum Geburtstag zu gratulieren!

Und es bleibt ja nicht bei der Gratulation zum Geburtstag. Wenn Ihr Fahrschüler mit 15 seinen Mofaschein macht, und damit seine Führerscheinausbildung bei Ihnen beginnt, kann es sich um eine Kommunikation über drei volle Jahre handeln.

Stellen Sie sich vor, Sie wollen ihren 100 Fahrschülern nicht nur pünktlich zum Geburtstag gratulieren, sondern wollen sämtliche Ihrer Fahrschüler

- mit 16,5 Jahren an die Anmeldung bei Ihrer Fahrschule erinnern
- sie auf Rabatte bei der Anmeldung aufmerksam machen
- sie zu einer Schnupperstunde einladen
- sie darauf hinweisen, dass Freunde, die ebenfalls den Führerschein machen wollen, auch gerne kommen können
- und, und, und ...

Der Zeitaufwand steigt. Aber nicht nur das!

Informationen sind auch an ein bestimmtes Alter oder an einen bestimmten Ausbildungszustand geknüpft.

Deshalb können Informationen zum falschen Zeitpunkt Schaden anrichten.

Beispiel: Sie wollen einem 17-jährigen Fahrschüler, der bereits bei Ihnen angemeldet ist, bestimmt nicht nachträglich das Angebot unterbreiten, dass er einen Rabatt auf die Anmeldung erhält. Das würde ihn ärgern, denn er wüsste nun, dass er zu viel bezahlt hat.

Falls Sie persönliche Kommunikation in Ihrem Betrieb eingerichtet haben, werden Sie auf solche Fallen natürlich reagiert haben.

Mit jeder neuen Nachricht, die verschickt werden soll, steigt der Zeitaufwand.

Beispiel: Rechnen wir noch einmal. Die Geburtstagsgrüße für 100 Schüler kosten Sie einen Arbeitstag. Jede weitere gezielte Information kostet einen weiteren Arbeitstag.

Wenn Sie den Kontakt vom Mofa- bis zum KfZ-Führerschein mit nur einer Nachricht pro Monat halten wollen – es geht also lediglich um 36 Nachrichten innerhalb von 3 Jahren – müssen Sie schon fast zwei Monate Arbeitszeit investieren, nebenbei noch eine aufwändige Organisation auf die Beine stellen und diesen Zustand über Jahre halten.

Wollte man eine wirklich effiziente Kommunikation mit den Fahrschülern aufbauen, müsste ein eigener Arbeitsplatz dafür eingerichtet werden.

Weitere Infos unter:

www.media-konzept-online.de/app-entwicklung.html

Dann würde ERWIN Nachrichten von Ihrem neuen Mitarbeiter erhalten,

- wenn er Geburtstag hat, Neujahr und Weihnachten anstehen.
- Wenn er mit 15 seinen Mofa-Schein gemacht hat, würde Ihr Mitarbeiter beginnen, den Kontakt zu ERWIN mit Quizfragen aus der Theorieprüfung zu halten. Er würde Hinweise zum Mofa Fahren oder allgemeinen Informationen geben und über Schnupperkurse informieren. Alles mit dem Ziel, ERWIN als Kunden für den Führerschein zu behalten.
- Wenn ERWIN 16,5 Jahre alt wird, ändert sich die Kommunikation. Erwin bekommt die Info, dass er alt genug ist, um sich für den Führerschein mit 17 anzumelden. Er wird zu Theoriestunden eingeladen, erhält Angebote, die ihn in die Geschäftsräume der Fahrschule bringen. Klares Ziel: Erwin soll sich bei Ihrer Fahrschule anmelden. Ihr Vorteil: ERWIN kennt Ihre Fahrschule. Dieser Vorteil soll nicht aus der Hand gegeben werden.
- Wenn ERWIN 17 geworden ist und sich noch nicht angemeldet hat, weiß Ihr neuer Mitarbeiter, dass Informationen anderer Art losgeschickt werden müssen, um ERWIN als Fahrschüler zu gewinnen. Entweder ERWIN ist schon bei der Konkurrenz gelandet, oder er will den Führerschein erst mit 18 machen, oder er zögert noch, oder er hat schlicht nicht genug Geld. Auf diese neue Situation muss Ihr Mitarbeiter reagieren.

Da Ihr neuer Mitarbeiter gut gearbeitet hat, meldet sich ERWIN schließlich bei Ihrer Fahrschule an.

Ein Teilerfolg!

ERWIN ist als Kunde bei Ihnen gelandet.

Damit ist die Arbeit für Ihren neuen Mitarbeiter aber noch nicht zu Ende.

Während der Ausbildung sorgt ihr neuer Mitarbeiter für Motivation, falls ERWIN mit den Theoriestunden nicht nachkommt. Er beantwortet Fragen, die für diese Ausbildungsphase typisch sind und klärt über weitere Angebote der Fahrschule auf. Gutscheine, die ERWIN zum Geburtstag oder zu Weihnachten von der Verwandtschaft geschenkt werden können, Vorbereitungskurse für mitfahrende Eltern, und vieles mehr.

Ihr gesamtes Marketingkonzept spiegelt sich in diesen Informationen für ERWIN wider.

Voller Erfolg!

Ihr neuer Mitarbeiter hat erfolgreich gearbeitet:

- ERWIN bekommt statt des Führerscheins B, auch noch den Motorrad-Führerschein bezahlt.
- ERWINs Freundin unterschreibt ebenfalls bei Ihnen, weil Sie einfach mal zu einer praktischen Fahrstunde eingeladen wurde und sich mit Ihrer Fahrlehrerin prima verstanden hat.
- ERWINs Eltern haben überzählige Punkte bei Ihren Seminaren abgebaut
- und so weiter

Aber die Sache mit dem neuen Mitarbeiter hat einen entscheidenden Haken: Er ist teuer!

Das ist der **FAPPLer** nicht. Der **FAPPLer** ist in der Lage, genau die oben beschriebene Kommunikation zu führen.

Dabei geben Sie die Kommunikation mit Ihren Schülern zu keiner Zeit aus der Hand. Sie werden genau wissen, welche Informationen die Schüler zu welchem Zeitpunkt erhalten. Andererseits geht der dazugehörige Arbeitsaufwand gegen Null. Die Kosten bleiben überschaubar.

Wenn Sie also persönliche Kommunikation mit Ihren Fahrschülern anstreben, denken Sie doch mal über einen neuen Mitarbeiter nach, den **FAPPLer**.

Falls Sie mehr über den



wissen möchten, einen Termin mit uns machen oder direkt bestellen wollen,

rufen Sie doch einfach an:

02102 – 70 54 19
02273 – 99 14 74

Weitere Infos unter:

www.media-konzept-online.de/app-entwicklung.html