

MINDBODY



Die kleinen Weisheiten von MINDBODY eignen sich für Selbständige und Unternehmen unabhängig davon, in welcher Branche Sie tätig sind und welche Software Sie vielleicht bereits nutzen. Aber natürlich haben wir MINDBODY Business Management Software entwickelt, um Sie bei der Umsatzsteigerung und der Vereinfachung Ihrer Geschäftsprozesse zu unterstützen. Gerne können Sie uns für eine kostenlose Demo oder weitere Informationen kontaktieren.

7 Fragen, die Sie sich stellen sollten, bevor Sie sich für eine Software entscheiden.

Haben Sie sich entschieden, Ihr Geschäft auf die nächste Ebene zu heben oder eröffnen Sie vielleicht ein eigenes Studio? Webbasierte Verwaltungs- und Reservierungs-Software über das Internet sind elementare Bausteine für den Erfolg von Handels- und Dienstleistungsunternehmen. Kunden erwarten Transaktionen über das Internet ausführen zu können und Sie gehen ebenfalls davon aus, dass Sie als Inhaber sichere und zuverlässige Technologie nutzen, um effizient in allen Bereichen Ihres Unternehmens zu agieren (Können Sie sich vorstellen, dass Supermärkte noch immer altmodische Registrierkassen nutzen? Oder Restaurants, in denen keine Zahlung mit EC- oder Kreditkarte möglich ist? Oder ein Kaufmannsladen, der noch manuelle Quittungen ausstellt?).

Auf der anderen Seite benötigen Inhaber auch Instrumente, die helfen, dass das Geschäft gedeiht und ihnen jederzeit Einblick in Prozesse und Auswertungen gibt. Effektive Technologien haben das Potential administrative Ausgaben zu reduzieren, Zeit zu sparen, den Umsatz zu erhöhen und neue Kunden zu gewinnen.

Warum sollte ich Business Management Software nutzen?

- **Sollten Sie noch keine Termine oder Produkte online anbieten, verpassen Sie einen großen Markt.** In den USA wurden letztes Jahr (2009) über 100 Millionen Euro in Online-Handel umgesetzt. Verbraucher buchen ihre Flugtickets online, bestellen ihre Pizza online und sie erwarten auch Dienstleistungen online buchen zu können.
- **Halten Sie die Kunden, die Sie haben und gewinnen Sie mehr.** 20% Ihrer Kunden sind in der Regel für 80% Ihres Umsatzes verantwortlich. Business Software ermöglicht Ihnen Kundenprofile zu erstellen, die Besuchs- und Verkaufshistorie einzusehen und Email Kampagnen zu planen und durchzuführen.
- **Reduzieren Sie administrative Ausgaben.** Online-Reservierungen entlasten Sie von Telefonbetreuung und automatisch generierte Emails oder SMS z.B. zur Terminbestätigung lassen Sie Zeit sparen. Prüfen Sie mit Auswertungen Ihre Produktivität, Inventar und Umsätze mit nur einem Klick.

Sollten Sie bisher keine Software nutzen, ist es gar nicht so einfach, alle möglichen Anbieter zu vergleichen und den Richtigen zu finden. Bevor Sie eine Investition eingehen, sollten Sie sich über Ihre Anforderungen Gedanken machen. Nutzen Sie diese Tipps, damit Ihnen die Auswahl und Entscheidung leichter fällt.

Sieben Fragen die Sie sich stellen sollten, bevor Sie sich für eine Software entscheiden

1. Seit wann ist das Software-Unternehmen am Markt? Wie viele Kunden oder Referenzen hat das Unternehmen?
2. Ist die Software webbasiert (online)* oder auf dem Rechner/Desktop installiert?

*webbasiert bedeutet, dass der Hersteller als IT Dienstleister fungiert und sich um die Datensicherheit,

-hochverfügbarkeit und Server und technische Probleme löst. Ist ihre Software webbasiert (oder auch genannt Online-Software, Software as a Service), haben Sie Zugang zu den Daten über das Internet, egal wo Sie sich befinden. Desktop-installiert bedeutet, dass die Software auf dem Computer installiert wird und der Zugang nur erfolgt, wenn Sie Zugang zu diesem Computer haben. Außerdem müssen Sie sich in dem Fall um ein Backup der Daten kümmern, Upgrades und technische Probleme selbst durchführen.

3. Erfüllt der Hersteller PCI- Sicherheitsstandards gemäß Level 1? (Hinweis: Wenn der Hersteller sich darüber nicht sicher ist, können Sie davon ausgehen, dass der Standard nicht vorliegt.)
4. Ist die Software mit MAC, PCs oder beidem möglich? Bietet der Hersteller Mobile Apps für Smartphones an?
5. Welchen Features sind wichtig für Ihr Unternehmen?
 - Sollen Kunden Termine und Kurse online reservieren können?
 - Möchten Sie das Inventar und die Gehaltsabrechnung für die Mitarbeiter mit der Software organisieren?
 - Interessieren Sie sich auch für einen Software-Zugang über Smartphones via Mobile Applikationen (z.B. iPhone, Android)?
 - Möchten Sie Umsatz und Leistungsauswertungen mit einem Klick generieren?
 - Möchten Sie Kundenprofile erstellen, gezielte Emails versenden und Marketing-Aktionen auswerten?
6. Wie viel kostet die Software?
 - Gibt es Einrichtungsgebühren?
 - Wie hoch sind die monatlichen Kosten?
 - Bleiben die Kosten gleich oder sind diese an Ihre Umsätze gekoppelt?
 - Gibt es separate Gebühren für Trainings und technischen Support?
 - Bietet der Hersteller integrierte Handelskonten und wie hoch sind die Kosten?
 - Welche anderen Kosten oder Gebühren werden sonst noch aufgeführt?
7. Welche anderen Angebote oder Services bietet der Hersteller, um Sie bei Ihrem Geschäft zu unterstützen?
 - Aus- und Fortbildung
 - Kundenwerbeprogramme
 - Webinars (online-trainings)
 - Kontinuierlicher technischer Support
 - ID Cards / Mitgliedschaften
 - Beratung, Premium Support, etc.

Wir würden uns freuen, wenn Sie MINDBODY in Ihren Auswahlprozess und Entscheidung mit einbeziehen und möchten Ihnen versichern, dass wir uns als Ihr Geschäftspartner sehen, der Sie bei jedem Ihrer Schritte unterstützt.

Contributor: Meg McCall, MINDBODY

+49.6172.800333 (Deutschland) | +43.6138.20076 (Österreich) | WWW.MINDBODYONLINE.DE

