

Fem rekommendationer för framgångsrik affärsutveckling

– så lyckas ni med implementationen av ert
affärssystem för parkeringsförvaltning

Eva Näsholm

Gruppchef Parkering på Corem



1. Lär känna dina kunder & din affär

Hur ser nuvarande affär ut? Helheten respektive P-affären!
Vad efterfrågar kunderna?
Vad saknas i form av produkter?
Vad händer i omvärlden/hos konkurrenter?
Definiera mål med projektet!
Sätt en kommersiell strategi tidigt för pris & produkt!

2. Involvera alla som berörs tidigt i processen

Bygg delaktighet och förståelse internt!
Underskatta aldrig vikten av intern information till förvaltare, uthyrare m.fl.
Säkra det ekonomiska flödet och rapportering så tidigt som möjligt!
Kundsupport – hur ska vi ta hand om kundernas frågor efter utrullning?
Skicka frekventa statusrapporter – veckovis initialt!

3. Information till kund inför utrullning

Lägg mycket tid på att utforma informationen till (slut)kund – enkelhet och tydlighet betalar sig.
Ring och följ upp med de kunder som, av olika skäl, behöver lite extra omtanke.
Se till att ha uppdaterade ritningar på alla parkeringar – skicka dem vid behov.

4. Differentiera erbjudandet

Vilka skillnader finns mellan p-ylor/p-produkter idag?
Är det tydligt för kunden vad hen köper?
Erbjud tilläggsprodukter som motsvarar efterfrågan! (Tydlighet för kund och intäktspotential)
Läge är oftast den starkaste drivkraften för en parkeringskund, att differentiera pris utifrån läge = nöjda kunder!

5. Våga (börja) ta betalt!

Parkering har ett högre värde i dagsläget än tidigare.
Våga ta betalt i lämplig omfattning.
Ta små steg i taget!

 Parkering

Vill du veta mer?

Välkommen att boka in ett samtal med oss för att prata om hur ni kan utveckla er parkeringsaffär!

www.mobility46.se
Följ oss även på LinkedIn