

PROMEDICA

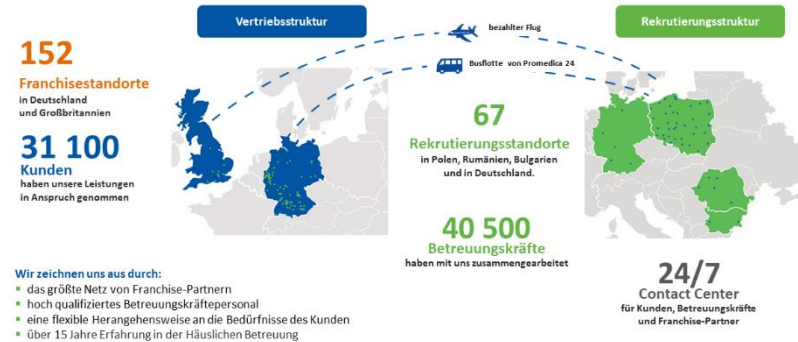
EUROPÄISCHER MARKTFÜHRER IN DER HÄUSLICHEN RUNDUMBETREUUNG

Die **Promedica Gruppe** bündelt die Stärken der Unternehmenspartnerschaft zwischen der polnischen **Promedica24** und dem deutschen **Betreuungsdienstleister Promedica Plus**.

Als europäischer Marktführer in der Betreuung hilfebedürftiger Menschen in häuslicher Gemeinschaft, erbringt die Promedica Gruppe mit über 8.000 Alltagsbetreuenden alle Leistungen aus einer Hand: von der Personalgewinnung in über 80 Regionalbüros in Polen, Bulgarien und Rumänien, über die Sprachausbildung und Schulungsmaßnahmen der Promedica Akademie, die Planung der Einsätze, die Anreise mit der firmeneigenen Busflotte bis hin zu einer intensiven persönlichen Betreuung vor Ort.

Als Komplettanbieter erfüllt die Promedica Gruppe alle erforderlichen Aufgaben zur häuslichen Betreuung von Seniorinnen und Senioren, um den Verbleib in den eigenen vier Wänden zu ermöglichen und pflegende Angehörige zu entlasten. Die Betreuungsleistungen sind durch umfassende Qualitätsstandards sorgfältig abgesichert. Flächendeckend sorgen regionale Partner für den reibungslosen Ablauf. Die Promedica Gruppe garantiert hundertprozentige Rechtssicherheit, feste Arbeitsverhältnisse, die uneingeschränkte Legalität der Beschäftigung sowie die Einhaltung sozialrechtlicher Standards.

PROMEDICA GROUP MARKTFÜHRER IN DER HÄUSLICHEN BETREUUNG IN EUROPA



FRANCHISE DEFINITION - WAS IST FRANCHISING?

- Franchising ist ein auf Partnerschaft basierendes **Vertriebssystem**, bei dem Neuunternehmer ein etabliertes Geschäftskonzept gegen eine Gebühr nutzen dürfen.



QUALITÄTSSYSTEME VEREINT.

3 FTs FÜR EIN ERFOLGREICHES VERTRIEBSSYSTEM

- „FULL TEAM“ Expansion
 - „FULL TIME“ Produktivität der Standorte
 - „FULL TRAINING“ Verbesserungen der Produktivität der Standorte
- } FARMER
oder
HUNTER?

FARMER ODER HUNTER?

FARMER?



HUNTER?

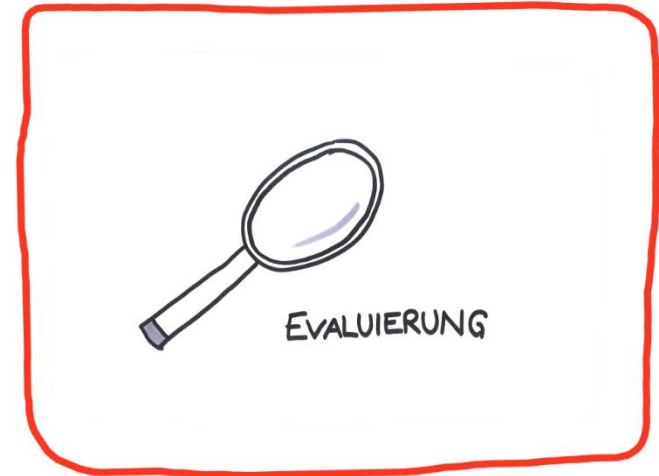


- Möchten wir „FARMER“ oder „HUNTER“ im System?
- Können wir aus einem FARMER einen HUNTER machen?

- „Denn auf Mischung kommt es an“ - Johann Wolfgang von Goethe

EVALUIERUNG DES SYSTEMS

- Wo stehe das System heute?
- Wie kann man den Markt weiter Ausbauen (stärken) im Bezug auf die **3 FTs**?
- Unterstützt das System (Provisionsmodell) eher „Farmer“ oder den **HUNTER**?



Den Fokus „erneut“ auf den Vertrieb zu lenken, jedoch wie?

FULL TEAM:

- Profil des gewünschten Partners/ Partnerin (Kunden Avatar)
- Definition bzw. Neudefinition von klaren Vertriebs KPIs
- Neuausrichtung der Verträge auf einen vertrieblichen Ansatz (Neukunden Akquise)



Den Fokus „erneut“ auf den Vertrieb zu lenken, jedoch wie?

FULL TIME:

- Aufgaben des Partners evaluieren und strukturieren
- Administration optimieren - Digitalisierung
- Klare Vorgaben zu den **Key Performance Indikatoren**



Den Fokus „erneut“ auf den Vertrieb zu lenken, jedoch wie?

FULL TRAINING:

- Optimierung bzw. Schaffung von Standards
- Evaluierung der Partnerschaft und Einteilung in Gruppen
- Unterstützungsplan per Gruppe (Fokus auf Neue und Partner - die „Hunter“)
- Schaffung einer Verkaufsmentalität im System
 - Sales Incentive Programm



AUFGABEN FÜR DEN FARMER?

- Schaffung von attraktiven „Cross Selling“ Möglichkeiten



Vielen Dank