sMobility COMMERCIAL

WIRTSCHAFTLICH « ELEKTROMOBIL.

New Business – Mitarbeiterakzeptanz, Kundengewinnung, Fahrzeug-Sharing

Die Einführung von Elektroautos ist nicht nur ein reiner Fahrzeugtausch sondern verändert die Mobilität im Pflegedienst. Nutzen Sie diese Chance und erschließen Sie die Potentiale zur Mitarbeiter- und Kundengewinnung oder zur Gestaltung der öffentlichen Wahrnehmung Ihres Unternehmens ganz aktiv und erschließen sich neue Geschäftsmöglichkeiten.

1. **Wie sichere ich mir eine hohe Mitarbeiterakzeptanz?**
2. **Wie kann ich Elektroautos zur Gewinnung neuen Klienten einsetzen?**
3. **Fahrzeug-Sharing, denn wozu hat man ein Fahrzeug und kein Stehzeug?**

Wie packen Sie es an und was kann für Sie herauskommen:

Mitarbeiterakzeptanz

Elektromobilität polarisiert. Das ist ihre Chance. Machen Sie ihre Mitarbeiter zu Enthusiasten und begeistern sie für emissionsfreie und geräuscharme Mobilität als Beitrag für nachhaltige Pflege.

Checkliste: Wie können Sie vorgehen?

1. Schüren Sie eine positive Erwartungshaltung.
2. Zelebrieren Sie den Empfang.
3. Wählen Sie die geeignete Tour aus.
4. Erläutern Sie die Fahrzeug- und Ladetechnik.
5. Ernennen Sie einen Kümmerer.
6. Stellen Sie Ergebnisse heraus.

Umsetzungsideen sind die Durchführung eines Fahrsicherheitstrainings mit Elektroautos im Vorfeld, der Fahrzeugempfang mit Fototermin, die Festlegung einer Tour mit 60 bis 80 km als Herausforderung mit Sicherheitspuffer oder die Einberufung eine Verbrauchswettbewerb.

Machen Sie die elektrische Fahrzeugflotte zur Chefsache und lassen Sie die Mitarbeiter die Veränderung aktiv mitgestalten und erleben.

Ergebnis: Was können Sie erreichen?

Der PDL der AWO Thüringen stellte nach 2 Jahren fest, dass seine Kollegen:

a) lieber elektrisch als mit herkömmlichen Fahrzeugen fahren,
b) ihre Autos gar nicht mehr abgeben wollen,
c) die Fahrzeuge sorgsamer behandeln und
d) das Fahrverhalten vorausschauender wird.

Außerdem ist das Elektroauto beim Bewerbungsgespräch manchmal das Zünglein an der Waage, warum sie einen neuen Mitarbeiter für sich begeistern können.

Kundengewinnung

Wie kann ein neuer Klient oder deren Familie eine guten von einem noch besseren Pflegedienst unterscheiden? Entweder durch Empfehlungen oder durch andere sichtbare Signale. Das setzen auf Elektromobilität kann ein solches Signal sein, da soziale Kompetenz häufig mit der ökologischen Kompetenz verknüpft ist und der innovative Anbieter mit einem engagierten Anbieter gleichgesetzt wird.
Machen Sie ihre Entscheidung für eine nachhaltige Mobilität zu einem Argument für Ihre nachhaltige Pflege!

Checkliste: Wie packen Sie es an?

1. Entwerfen Sie einen Slogan der nachhaltige Pflege und nachhaltige Mobilität verbindet.
2. Gestalten Sie die Beschriftung auf Auto und anderen Werbeflyern mit dem Slogan.
3. Kommunizieren Sie Mitarbeitern und Kunden regelmäßig ihre Botschaft.
4. Schaffen Sie ein Instrument, um die ökologischen Effekte turnusmäßig zu präsentieren.

Ergebnisse: Was können Sie erwarten?

Der PDL der Volksolidarität Erfurt sagt nach mehr als 2 Jahren, dass

a) neue Klienten sich an die Volksolidarität wegen des innovativen Slogans erinnert hätten, als ein Pflegedienst gebraucht wurde,
b) vermittelnde Gesundheitseinrichtungen seinen Pflegedienst häufiger vermittelten und
c) bestehende Klienten positiv auf die Fahrzeuge reagierten und diese häufig als Gesprächseinstieg zum Pfleger/in nutzten.
d) Sie auch Kunden besuchen können, die in Umweltzonen oder Bereichen mit Fahrverboten wohnen.

Außerdem ist das emissionsfreie Elektroauto ein Aushängeschild für den Pflegedienst und stellt wie kaum ein anderes Marketinginstrument das ökologische und gesellschaftlichen Engagement nach außen dar.

Fahrzeug-Sharing

Elektroautos kosten in der Anschaffung mehr und haben geringere Betriebskosten je Kilometer. Deshalb wird ein E-Auto immer attraktiver, je mehr es fährt.
Warum also nicht das Fahrzeug mehrfach nutzen, tagsüber durch Sie im Pflegedienst und über Nacht von anderen.
Machen Sie sich die Betriebskostenvorteile des Elektrofahrzeuges zu nutze und teilen Sie ihr Auto mit anderen.

Checkliste:

Wie kann Auto-Sharing im Pflegedienst funktionieren?

1. Machen Sie ihren Standort zur Car-Sharing-Station und machen Sie ein Corporate-Car-Sharing-Vertrag mit einem lokalen Anbieter. Sie nutzen das Auto wenn Sie es brauchen und den Rest der Zeit wird es von Car-Sharer an Andere vermietet. Dieses Modell funktioniert sehr gut zur Kappung von Kapazitätsspitzen
2. Teilen Sie Ihr Fahrzeug mit einem anderen Dienstleister wie beispielsweise einem Sicherheitsdienst. Der braucht das Auto nur nachts, Sie dagegen nur tagsüber.
3. Teilen Sie ihre Ladeinfrastruktur mit einem Anderen Dienstleister oder stellen Sie die Lademöglichkeit im Quartier gegen Entgelt zur Verfügung.
4. Schließen Sie eine Kooperation mit einem lokalen Lebensmittelhändler und liefern Ihren Klienten die von Ihm bestellten Waren gegen pauschale Lieferkosten.

Ergebnis: Was können Sie erreichen?

Die Anschaffung von E-Auto und Ladetechnik ist noch teurer als bei herkömmlichen Fahrzeugen. Mit Sharing-Konzepten können Sie jedoch den Betriebskostenvorteil zu ihren Gunsten nutzen.

Elektromobilität ist nicht nur lokal emissionsfrei sondern für Sie und Ihren Pflegedienst ein wahrer Treiber für Innovationen und neue Geschäftsmöglichkeiten.

Packen Sie es an!

Gefördert durch:
Bundesministerium für Wirtschaft und Energie
aufgrund eines Beschlusses des Deutschen Bundestages

KONSORTIALFÜHRER | INNOMAN GmbH · Am Vogelherd 50 · 98693 Ilmenau
Tel. +49 3677 46848-0 · E-Mail info@smobility.net · www.smobility.net