

- Die Integration des Ganzheitlichen Service Geschäftsmodells (GSG-Modells) muss gut durchdacht sein und benötigt Zeit, da es sich um einen Wandel im Unternehmen handelt.
- Formulieren Sie eine klare Vision und Strategie, um diesen Wandel durchzusetzen. Kommunizieren Sie dies und behalten Sie die Ziele fest im Blickpunkt.
- Das Engagement der Geschäftsleitung ist die Basis des Wandels.
- Involvieren Sie die Schlüsselpersonen frühzeitig. Denn diese sind die eigentlichen Treiber des Wandels. Sind Sie sich darüber im Klaren, dass nicht alle Schlüsselpersonen diesen Wandel mittragen möchten oder auch können.
- Die Mitarbeiter tragen am meisten zum Erfolg der Unternehmen bei. Sie sind die Treiber im Unternehmen und erarbeiten Innovationen. Überprüfen Sie, ob Sie die Mitarbeiter an den richtigen Stellen haben und fördern Sie diese Mitarbeiter.
- Eine Kultur der offenen Kommunikation ist besonders während dieser Zeit sehr wichtig. Kommunizieren Sie oft und an die ganze Belegschaft.
- Gehen Sie bei der Implementation des GSG- Modells Schrittweise vor.
- Schaffen Sie eine klare Grenze zwischen dem Verkauf und dem Service. Jedoch sollte es eine enge Kommunikation dieser beiden Bereiche geben.
- Schaffen Sie klare Regeln bei der Verrechnung von Leistungen. Verschenken von Leistungen geht nicht mehr. Versuchen Sie die Leistungen professionell zu kommerzialisieren.
- Versuchen Sie immer sehr nahe am Kunden zu sein. Spüren Sie den Puls des Kunden, um immer rechtzeitig reagieren zu können.
- Nutzen Sie die Chancen und sprechen Sie mit branchenähnlichen Unternehmen über deren Herausforderungen und versuchen Sie daraus gegenseitig zu lernen.
- Die Gefahr in den transaktionalen Modus zurückzufallen ist groß. Deshalb reflektieren Sie zyklisch den Fortschritt in Ihrem Unternehmen.