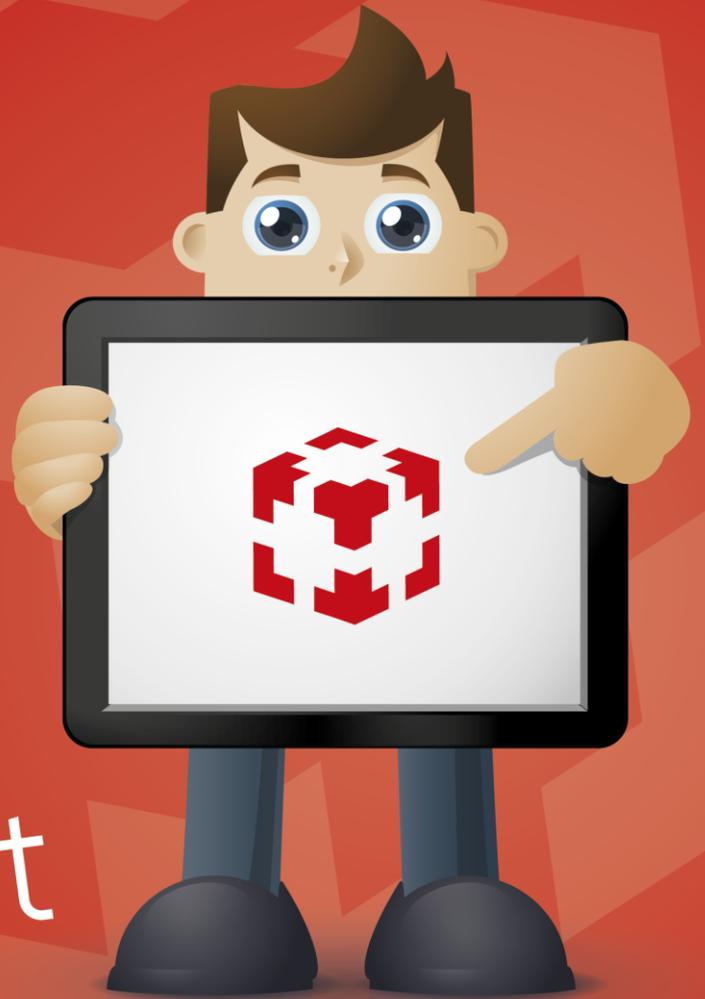


Der moderne Schreiner

Effizienz,
Verkauf und
Management



TrunCAD – Der moderne Schreiner – Das eBook zur Newsletter Serie

In unserem eBook „Der moderne Schreiner“ wirst Du lernen, wie Du besser verkaufen und mehr Gewinn in kürzerer Zeit erwirtschaften kannst. Außerdem zeigen wir Dir Möglichkeiten, die die Digitalisierung mit sich bringt.

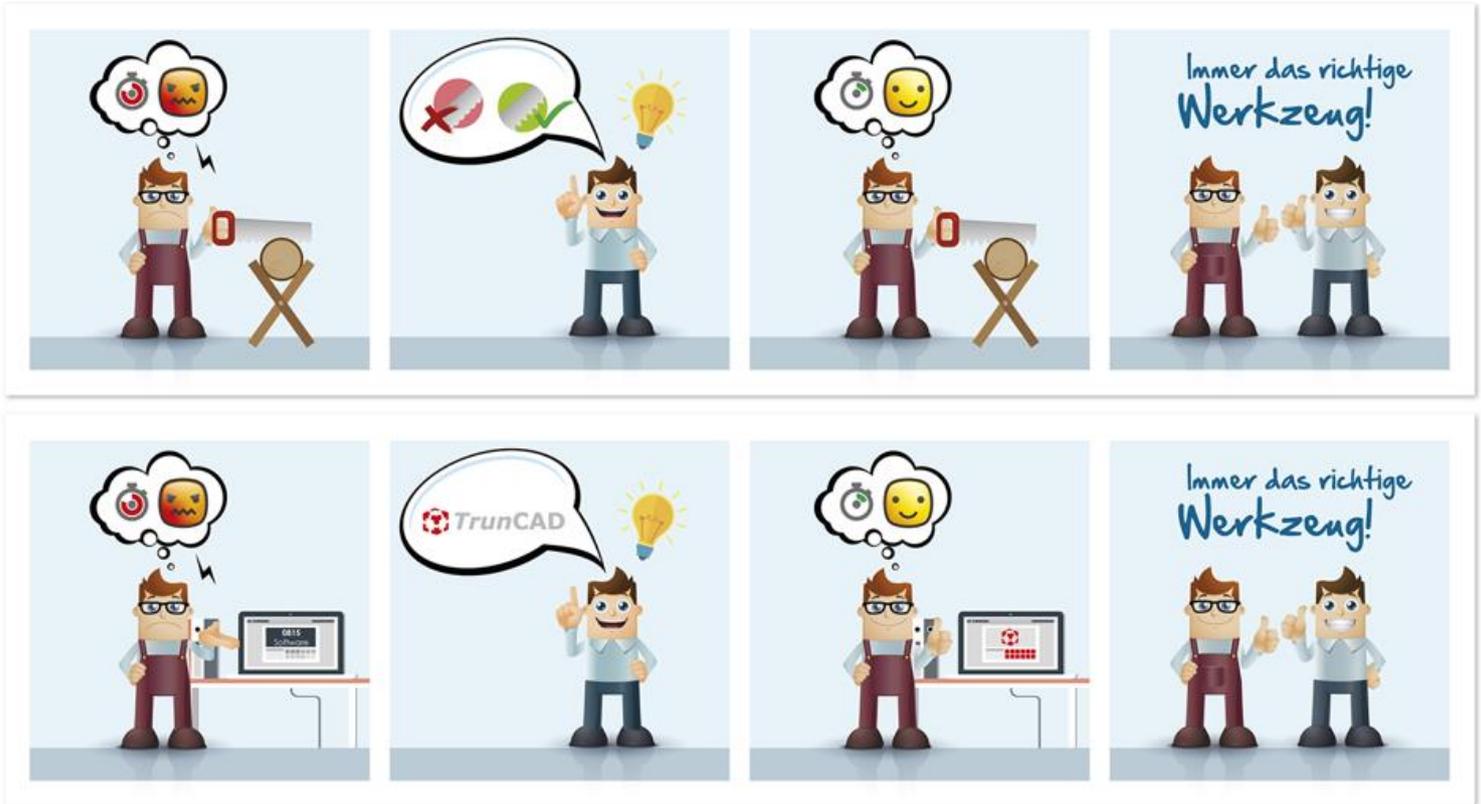
Dieses eBook ist genau das richtige für Dich WENN:

- Du Schreiner oder Tischler bist oder Dich für das Berufsfeld interessiert
- Du daran interessierst bist in kürzerer Zeit mehr Gewinn zu erwirtschaften
- Du Dein Unternehmen für die Zukunft wappnen willst
- Du Deine Mitarbeiter fördern und Ihnen ein Vorbild sein willst
- Du realisiert hast, dass es Wege und Mittel gibt, wie man seine Effizienz ohne großen Aufwand steigern kann und Du wissen willst, wie das geht

Das erwartet Dich:

- Bewährte Techniken, Tipps und Tricks von Coaches, Beratern, Unternehmern und Betreuern auf das Handwerk angepasst
- Funktionierende und erprobte Lösungen, die auch bei Dir etwas bewirken
- Spannende Inhalte ohne „Gelaber“, sondern direkte Anwendbarkeit auf das Handwerk

Das WICHTIGSTE Bild, das Du über das komplette Buch im Hinterkopf halten musst ist das Folgende. NIMM DIR DIE ZEIT DEN KOMMENDEN ABSATZ ZU LESEN!



Ein Mann wandert durch den Wald und sieht einen anderen Mann, der schwitzend und stöhnend versucht einen Baum zu fällen. Die Säge quietscht bei jedem Zug durch das Holz und er müht sich weiter ab. Also geht der Wanderer zu ihm und fragt ihn: „Was machen Sie da?“. „Na ich versuche seit 5 Stunden diesen Baum zu fällen und bin gerade mal zur Hälfte durch den dicken Stamm. Bis heute Abend muss der Baum gefällt sein!“ entgegnet der Holzfäller.

„Ich frage mich nur, warum Sie nicht erst mal die Säge schärfen...“. Doch die Idee des Wanderers stößt zunächst auf taube Ohren. „Säge schärfen? Dafür habe ich keine Zeit! Ich muss heute Abend fertig sein hab ich gesagt!“

Nach einigem hin- und her überzeugt der Wanderer den Holzfäller die Säge zu schärfen. Gesagt, getan: 20 Minuten später beginnt er wieder fleißig zu sägen, und mit der scharfen Säge geht die Arbeit leicht von der Hand. Innerhalb weniger Minuten liegt der Baum auf dem Boden und der Holzfäller hat sein Ziel bereits lange vor dem eigentlichen Plan erfüllt.

Warum erzählen wir Dir diese Geschichte?

Immer wieder hören wir von Kunden, dass sie sich Arbeitserleichterungen wünschen. Immer wieder hören wir, dass es genug Aufträge gibt oder dass Aufträge sogar abgelehnt werden müssen, weil sie nicht hinterher kommen diese abzuarbeiten. „Wenn ich mal wieder mehr Zeit habe werde ich mich mit dem Thema Software auseinandersetzen.“

Dabei ist es wie mit der Säge. Investiere 2 Tage in eine spannende, lehrreiche Schulung, bei der Du nebenbei Menschen kennenlernen, die denken wie Du, mit denen Du Dich austauschen kannst und von denen Du lernen kannst. Danach wirst Du direkt selbst oder mit der Unterstützung der Hotline durchstarten. Wir haben ein Produkt für Dich entwickelt, mit dem Du innerhalb weniger SEKUNDEN oder MINUTEN Einbauschränke, Küchen, Dachschrängenschränke, Sideboards und vieles mehr so effizient planen kannst, dass Du bis zu 95% der Zeit in der AV sparen wirst.

Stell dir eine Welt vor, in der Kunden Dir über eine App automatisch ein Bild von dem gewünschten Schrank übermittelt, Du die Daten direkt auf den Computer bekommst und an der CNC schon die Bohrer warmlaufen, weil die entsprechenden Daten automatisch erzeugt werden!

Diese Welt zur Realität zu machen scheitert daran, dass Du keine Zeit hast?

Das darf nicht passieren. In diesem eBook findest Du zahllose Tipps und Tricks, wie Du die Arbeit in deiner Schreinerei effizient gestalten kannst. Wenn Dir das hilft und Du Dir sagst: „Ja, ich habe etwas daraus mitnehmen können.“, dann geh den Weg weiter mit TrunCAD und lass uns gemeinsam erfolgreich werden, bleiben und dafür sorgen, dass Du nicht nur mehr Geld, sondern Zeit, Lebensqualität und Freiheit gewinnst – DAFÜR STEHT die TrunCAD GmbH!

Viel Spaß beim Lesen und Lernen wünscht dir das Team TrunCAD

Effizienz

Die Preise sinken und der Wettkampf wird härter. Kommt Dir das bekannt vor? Wieso ist das so? Durch Digitalisierung, Modernisierung und effizientes Arbeiten können die Kosten in Betrieben gesenkt werden. Damit kann die Marge steigen oder Betriebe können durch bessere Preise Aufträge generieren.

Immer mehr Schreinereibetriebe setzen auf Prozessoptimierung: Die konkrete Suche nach Fehlern - und Wegen es besser zu machen. Dabei wollen wir Dich in unserem eBook in der Kategorie „Effizienz“ unterstützen. Der erste Schritt zum effizienten Arbeiten ist die richtige Vorbereitung.

Schon Abraham Lincoln sagte: „Wenn ich 10 Stunden hätte um einen Baum zu fällen, würde ich 9 Stunden in das schärfen der Axt investieren.“

Was bedeutet das für Dich?

Nimm Dir die Zeit deine Methoden und Arbeitsweisen zu überdenken. Dadurch kannst Du nicht nur den aktuellen, sondern eventuell auch alle zukünftigen Aufträge schneller und sauberer erledigen!



Selbstmanagement

Entscheidend ist nicht die Arbeit die ausgeführt werden soll, sondern die Sicht auf diese Arbeit. Deine Mitarbeiter, Auszubildenden und Angestellten können entweder den Eindruck vermittelt bekommen, dass sie dazu da sind den ganzen Tag Bretter zu schneiden und Löcher zu bohren, oder sie verstehen das größere Bild und das Ziel dahinter. Sie schneiden nicht einfach Bretter zu recht und legen diese auf einen Wagen, sondern sie arbeiten im Team an einem Projekt. Dieses Projekt kann es sein Kindergartenkindern eine Umgebung zu bauen, in der sie sicher spielen können oder einer Familie das neue Haus einzurichten mit Schränken, an denen noch deren Kinder Freude haben werden, weil die Qualität die Jahre überdauert!

Denkst Du nicht auch, dass eine solche Sichtweise eine andere Einstellung zur Arbeit bewirkt?

Denkst Du nicht auch, dass Mitarbeiter, die aus solch einem Grund arbeiten diese Arbeit besser, schneller und gewissenhafter erledigen?

Denkst Du nicht auch, dass Mitarbeiter, die so denken morgens gerne zur Arbeit kommen und auch gerne mal eine Stunde länger bleiben, wenn Not am Mann ist?

Was bedeutet das für Dich?

1. Kommuniziere ganz klar, wofür die Firma steht und an welchen Projekten sie arbeitet
2. Finde gemeinsam mit deinen Mitarbeitern heraus, was sie antreibt
3. Was macht Dir Freude und was motiviert Dich? Projiziere das auf die Menschen um Dich, um ein Umfeld zu schaffen, in dem man gerne arbeitet, lebt und einander unterstützt

Verkauf

Verkaufstrainings und –seminare erleben einen Ansturm wie nie zuvor. Fast jeder ist in irgendeiner Art und Weise im Verkauf tätig. Heute möchten wir Dir deshalb einen Denkfehler vorstellen, der noch immer weit verbreitet ist.

Verkaufen wird oft mit überreden oder manipulieren assoziiert. Häufig ein fataler Fehler, da der Interessent sich unter Druck gesetzt und nicht verstanden fühlt.

Wie kann man es also besser machen?

Anstatt dem Kunden sämtliche Funktionen und Möglichkeiten zu erklären, nimm Dir doch die Zeit und frag den Interessenten, was ihm persönlich denn wirklich wichtig ist. Du wirst überrascht sein, was sich dabei herausstellt. Die gewonnenen Informationen kannst Du nun dazu verwenden ein Problem oder mehrere Probleme zu lösen. Denn genau das ist verkaufen – das Lösen eines Problems, das Erkennen eines Nutzens für den Kunden – und dieser ist oft nicht direkt ersichtlich!

Was bedeutet das für Dich?

1. Nimm dir die Zeit Fragen zu stellen
2. Höre zu, was der Kunde will und hinterfrage das was er will um seine Motive herauszufinden
3. Argumentiere nicht mit Funktionen, sondern mit Nutzen



Effizienz

Das 80 – 20 Prinzip, auch Paretoprinzip genannt verfolgt einfache und auch logische Beobachtungen. 80% der Ergebnisse sind meist mit nur 20% der Arbeit zu erreichen.

STEIGERE DEINE PRODUKTIVITÄT UM 200% - 500%!

- 20% eines Teppichs bekommen 80% der Abnutzung ab
- 20% der Biertrinker trinken 80% des Bieres
- 20% der Kunden machen 80% des Umsatzes aus
- 20% der Kunden machen 80% der Beschwerden aus



Es ist also möglich 80% der gewinnbringenden Aufgaben in 20% der Zeit zu verrichten. Sieh es am Beispiel Werbung. Bekommst du beispielsweise 40% deiner Anfragen über die Website und 40% über Facebook, dann machen alle anderen Kanäle (Telefon, Instagram, Werbeanzeigen, Flyer, etc.) 20% aus. Warum solltest Du also genau so viel Zeit für Werbeanzeigen, Instagram, etc. benutzen, wie Sie es für die erfolgreichen Medien tun? Frage Dich selbst: „Könnte ich auf den erfolgreichen Netzwerken und Systemen noch erfolgreicher werden, wenn ich die Zeit, die ich für die nicht erfolgreichen nutze auch noch hierfür verwende?“

Was bedeutet das für Dich?

1. Analysiere dein Geschäft! Was sind die Pareto Effizienten Aufgaben und Geschäfte?
2. Macht es Sinn anderen Feldern weniger Aufmerksamkeit zu widmen oder sie ganz zu entfernen?
3. Überlege Dir eine Strategie für die Umsetzung und führe immer wieder Evaluationen durch!

Selbstmanagement

Der Kunde hat bei Dir einen Schrank bestellt, Du hast ihn im Kopf kalkuliert, produziert, ausgeliefert und der Kunde hat fristgerecht gezahlt. **Dennoch ist der Gewinn am Ende des Jahres kleiner als erwartet.** Kommt Dir das bekannt vor? Woran kann es liegen?

Meist sind Probleme dieser Art schlicht und einfach darauf zurückzuführen, dass Menschen in ihrer Wahrnehmung und möglichen Informationsbearbeitung eingeschränkt sind. Es ist unmöglich immer alles zu bedenken. Vielleicht hast Du die Lieferung nicht kalkuliert, vielleicht ist der Verschnitt nur ein paar Prozent höher, als Du es eingeplant hast. Das Ergebnis wird immer das gleiche sein: **Verschwendetes Potential!**



Was bedeutet das für Dich?

Betrachte den kompletten Prozess von außen. Frage deine Mitarbeiter, was die Erfahrungen im Außen- und Innendienst zeigen. Schreibe die Ausgaben genau auf und kontrolliere, wo diese anfallen. Oft sind es Kleinigkeiten, die Dich bei der nächsten Urlaubsplanung oder der Wahl des nächsten Autos einschränken werden. Verändere Deinen Blickwinkel und nutze sämtliche Informationen, die Dir zur Verfügung stehen. Du wirst sehen: Jede Minute, die Du in **die Optimierung dieser Prozesse** steckst rentiert sich im Nachhinein doppelt und dreifach!

Verkauf

Ein Interessent kommt in Deine Schreinerei und erkundigt sich über die Angebotsvielfalt. „Ich brauche einen Schreiner.“ so, oder so ähnlich können sich Anfragen häufig anhören. Du kannst nun auf 2 Arten reagieren:

1. Du führst den Kunden durch die Ausstellung, zeigst ihm Küchen und präsentierst Tische und Stühle aus massiver Eiche. Die ganze Zeit fragst Du Dich: „Was kann der Kunde für mich tun?“ oder „Was muss ich sagen, damit ich den Auftrag bekomme?“. Der Kunde verlässt Deine Werkstatt und Du bist überzeugt, Ihm gezeigt zu haben, was alles möglich ist.

Was passiert aber in dem Kunden? Fühlt er sich verstanden? Fühlt er, dass nicht nur er etwas für Dich tun kann, sondern dass Du auch sein Problem lösen kannst?

2. Du denkst in „Gewinn-Gewinn“. Die Fragen, die Du Dir jetzt selbst stellst verlagern sich zu: „Was möchte der Kunde genau?“ oder „Was kann Ich tun, um dem Kunden das bestmögliche Ergebnis zu liefern?“ Es geht jetzt nicht mehr primär um den Auftrag, sondern darum einen Menschen zu verstehen, die Bedürfnisse zu erfahren und ein Problem zu lösen. Du stellst automatisch die richtigen Fragen und bekommst viel mehr Informationen. Was passiert jetzt in dem Kunden? – Er fühlt sich bei Dir aufgehoben und verstanden.



Was bedeutet das für Dich?

Gib dem Kunden das Gefühl, dass Du ihm etwas bieten kannst, was er möchte und er geht mit einem guten Gefühl nach Hause. Stich aus der Masse, interessiere Dich für die Wünsche, Bedürfnisse und Probleme, dann kommen die Aufträge von alleine und Du musst Dir keine Sorgen um die Preise der Konkurrenz machen!

Effizienz

Der „Escalation of commitment Bias“, auch genannt das „zu-viel-investiert-um-aufzuhören-Syndrom“, kommt Ursprünglich aus der Psychologie. Doch auch im Arbeitsalltag kann es angewendet werden, um sich selbst zu hinterfragen und im Idealfall hohe Kosten vermeiden und Zeit sparen.

Kommt das bekannt vor? Du hast viel Zeit, Geld und Mühe in ein Projekt investiert, dann stößt Du auf große Probleme. Das kann eine Konstruktion, die so nicht funktioniert sein oder Teile, die in dieser Größe nicht lieferbar sind. Denke das nächste Mal in dieser Situation darüber nach, ob es nicht schneller geht und **mit kleineren Kosten verbunden ist neu anzufangen**, anstatt zu versuchen, das zu retten, was bisher gemacht wurde. Weder dein Kunde, noch Du wirst mit einem 2 Mal ausgebesserten Schrank zufrieden sein.



Was bedeutet das für Dich?

Es mag widersprüchlich klingen, aber der **einfachste, schnellste und günstigste Weg, ist oft aus den Fehlern des ersten Versuches zu lernen** und es beim 2. Mal besser zu machen. Hinterfrage dich selbst, wie oft Du schon an dem Punkt warst, an dem Du so viel an alles Ecken verbessert hast, dass es sinnvoller gewesen wäre neu zu starten.

Selbstmanagement

Schlechte Gewohnheiten hat jeder Mensch. Destruktive Kommentare, sich in Rage reden, in allem das Schlechte sehen, Unordentlichkeit, ...

Reflektiere Dich selbst, frage Dein Umfeld. Nur wer sich seinen Schwächen bewusst ist, kann an diesen arbeiten und sich verbessern!

Was bedeutet das für Dich?

1. Wenn du deine Schlüsselgewohnheiten veränderst, veränderst du dein ganzes Leben
2. Über 40% der täglichen Handlungen basieren nicht auf Entscheidungen, sondern sind geprägt von Ritualen und Gewohnheiten – Hinterfrage warum Du Dinge tust – Hinterfrage so lange, bis Du eine eindeutige Antwort hast. Das kann das Rauchen sein, das Trinken, das Junkfood-Essen oder im geschäftlichen Alltag der Umgang mit dem Kunden, wie Du Dich am Telefon meldest und wie sorgfältig Du Deine Pflichten erledigst
3. All das ist nicht prinzipiell schlecht, sondern soll das Gehirn entlasten und Dir ermöglichen, Dich auf die wichtigen Dinge zu konzentrieren. Es geht also nicht darum Gewohnheiten abzuschaffen, sondern zu ändern. Geh doch morgens früh als erstes durch die Werkstatt ins Büro und arbeite das wichtigste ab, anstatt eine Zigarette zu rauchen, einen Kaffee zu trinken, in der Werkstatt mit allen zu reden und um 12 noch nichts geschafft zu haben. Nach den ersten Tagen wird es automatisch zur Gewohnheit und Du profitierst davon – Es ist KEINE Überwindung mehr!

Verkauf

Du kannst Dir den Prozess im Verkauf wie einen Trichter vorstellen. Auf jeder Stufe verlierst Du Personen, das Ziel sollte es aber sein so viele wie möglich in Stufe 1 zu erreichen und davon so viele wie möglich bis Stufe 3 zu begleiten.

1. Phase: Aufmerksamkeit

Als Schreiner sprichst Du ein spezifisches Publikum an – Dafür ist es trotzdem nötig eine breite Aufmerksamkeit zu erreichen. Diese Aufmerksamkeit lässt sich in den Zeiten der sozialen Medien mit Facebook und Co. so einfach generieren, wie nie zuvor.

2. Phase: Interesse wecken

Hast Du Deine Kunden genau definiert (Auf der Suche nach Möbeln, finanziell liquide, aufgeschlossen für eure Art des Möbelbaus) musst Du nun das Interesse der Kunden wecken und im Idealfall direkt einen Nutzen für den Interessenten formulieren, damit er sich näher mit Ihnen auseinandersetzt.

3. Phase: Kaufphase

Hier sollte der kleinste Teil des Aufwandes investiert werden. Der potentielle Kunde sollte durch den Trichter bis hier hin soweit gefiltert sein, dass Du den Auftrag nur noch annehmen musst und direkt mit der Produktion starten kannst.

Aufmerksamkeit

Interesse wecken

Kauf

Was bedeutet das für Dich?

Mach es Dir einfach! Bei allen diesen Phasen begleitet und **unterstützt Dich die TrunAPP!**

- ➔ Präsentiere dich online, stelle deine ID auf die Website, eröffne einen Facebook Account, nutze Kanäle wie Podcasts und Instagram. Je mehr Menschen du erreichst, desto mehr Kunden wirst du finden, wenn das System dahinter stimmt!



Effizienz

Mit dem Eisenhower-Prinzip lassen sich Aufgaben, nach einer übersichtlichen Anleitung, in Kategorien einteilen.

Sie geht zurück auf den ehemaligen amerikanischen Präsidenten Dwight D. Eisenhower.

Demnach lassen sich alle Aufgaben in zwei Dimensionen messen:

1. Dringlichkeit
2. Wichtigkeit

Dringlich ist eine Aufgabe, die kurzfristig bearbeitet werden muss.

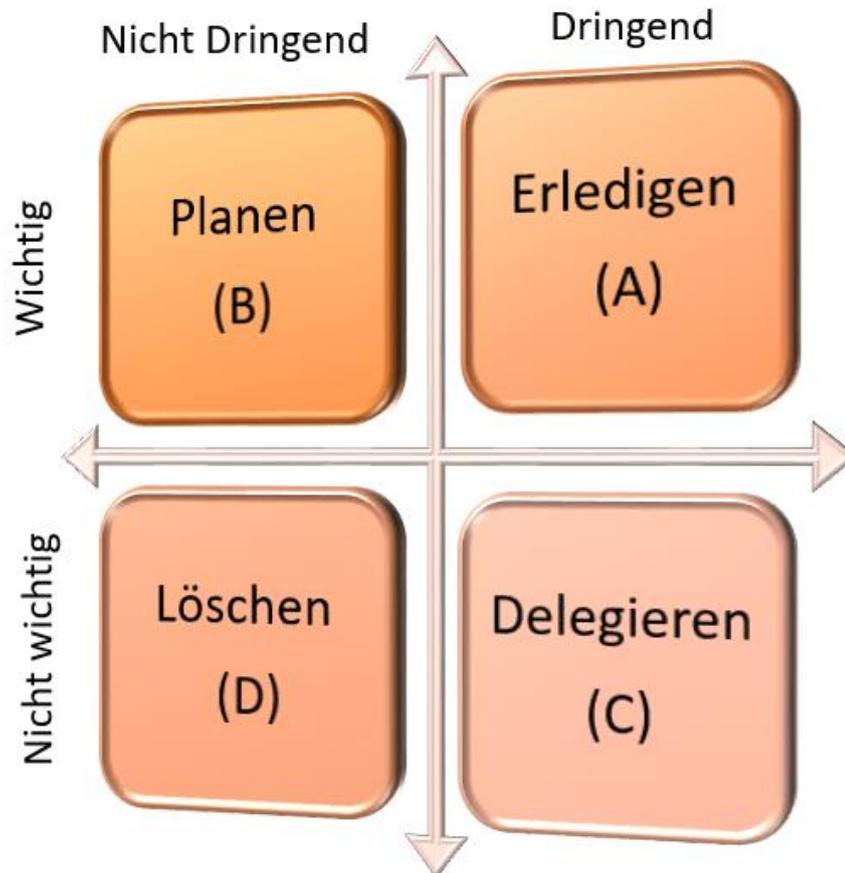
Wichtig hingegen ist eine Aufgabe, wenn sie von schwerwiegender Bedeutung und möglicher Auswirkung ist.

Aus der Matrix ergeben sich für Sie 4 Möglichkeiten:

- A. Solltest Du sofort und selbst erledigen
- B. Solltest Du auf Termin setzen und selbst erledigen (Dieser Termin muss dann eingehalten werden, damit die Aufgabe im besten Fall nicht dringend wird)
- C. Solltest Du an einen kompetenten Mitarbeiter delegieren
- D. „Aufgaben“, die weder dringlich, noch wichtig sind solltest Du aus deinem Kopf streichen und nicht bearbeiten

Was bedeutet das für Dich?

Häufig kommst Du im Alltag den Aufgaben nicht hinterher und der Stapel an zu erledigenden Sachen wird immer größer. Eine Lösung bietet genau dieses Konzept. Die Matrix sollte dir klarmachen, dass Du erstens nicht alle Aufgaben selbst erledigen musst, zweitens die Aufgaben für Dich ordnen und drittens Klarheit darüber schaffen, dass es Aufgaben gibt, die eigentlich keine sind und die keinen Mehrwert bieten, wenn Du Zeit und Geld in die Bearbeitung investierst.



Selbstmanagement

Für ein erfolgreiches Geschäft und zufriedene Kunden, ist es von kriegsentscheidender Wichtigkeit, dass Du optimale Ergebnisse lieferst. Bei der Planung von Küchen, Schränken und Möbeln. Im Allgemeinen geraten die Produzenten oft in einen Tunnel und werden dadurch **betriebsblind** für die eigene Produktion.

Sieh die Welt durch die Augen der Kunden, schau Dir den fertigen Schrank an. „Spiele“ verschiedene Szenarien durch, die dem Kunden im Alltag und bei der Abnahme begegnen können.

Kurz gesagt: Kontrolliere das, was erreicht wurde durch neue Sichtweisen und verbessere damit die Qualität und Zufriedenheit.



Was bedeutet das für Dich?

1. Nimm Dir die Zeit den Schrank von allen Seiten zu betrachten und die Abnahme sorgfältig zu gestalten
2. Nicht nur die Oberfläche zählt – Öffne die Türen, die Schubkästen und belaste die Fachböden
3. Wenn Dir etwas auffällt, das der Kunde nicht sieht korrigiere es direkt – Es ist aufwendiger nachher nochmal zum Kunden zu fahren, als es direkt zu beheben und es erzeugt zusätzliches Vertrauen für Folgekäufe oder Weiterempfehlungen

Verkauf

Auch beim Kundengespräch gibt es viele Stolpersteine, denen man sich im ersten Moment nicht bewusst ist. Heute möchten wir gerne Deine Aufmerksamkeit auf etwas richten, das oft im Unterbewusstsein schief läuft, aber fatale Auswirkungen haben kann.

Gespräche mit Interessenten werden auch bei Dir stets nach dem gleichen, oder ähnlichen Schema ablaufen. Über einen kurzen Smalltalk kommt ihr auf das Wesentliche zu Sprechen und das Gespräch endet mit einer Verabschiedung oder einem Auftrag.

Wie wir schon gelernt haben, kommt der Auftrag eher dann zu Stande, wenn der Kunde Dir gegenüber Sympathie empfindet und sich verstanden fühlt. In der Praxis kann das bewusst durch Fragen und Perspektivwechsel geschehen, aber auch unbewusst, durch die Gesprächsebene, auf der der Kunde sich befindet.

In der Literatur werden die Gesprächsebenen in 4 Kategorien eingeteilt.

1. Selbstoffenbarungsebene

Häufig im Smalltalk, schafft Sympathie und hier kannst Du die emotionalen Motive des Kunden kennenlernen

2. Sachinhaltsebene

Häufig im Beratungsgespräch, Formulierungen gegenüber dem Laien, achte hier darauf nicht zu viele Begriffe zu verwenden, die der Kunde nicht kennt um Frustration zu vermeiden

3. Beziehungsebene

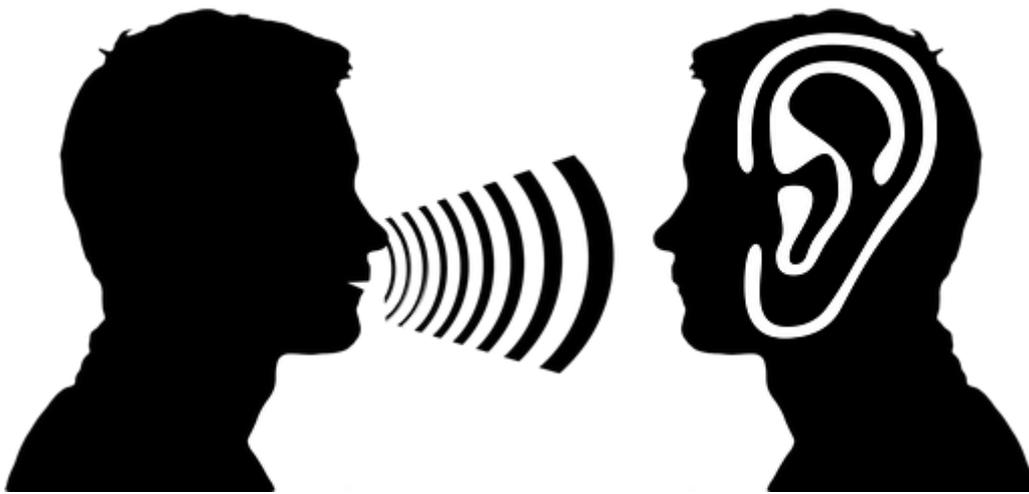
Häufig bei Begrüßung oder Präsentation, achte hier darauf nicht zu dominant zu wirken, hier sind Interessenten, aber auch Mitarbeiter am sensibelsten

4. Appellebene

Häufig im Abschlussgespräch oder bei der Kaufentscheidung, hier werden die vorher ausgelösten Gefühle kanalisiert und auf Grund der bisherigen Informationen werden die Aktionen und Fragen ausgelegt. Hast Du vorher gut vorgearbeitet ist hier das beste authentisch und direkt, aber nicht arrogant zu wirken.

Was bedeutet das für Dich?

1. Sei Dir bewusst in welcher Phase Du Dich befindest
2. Nutze diese Bewusstheit
3. Bereite Dich vor durch ein Skript oder gedanklich, damit Du weißt, wie Du in den einzelnen Phasen reagieren willst/sollst und damit Du das Gespräch so lenken kannst, dass weder Phasen ausgelassen, noch schlecht behandelt werden.



Effizienz

„Failing to plan is planning to fail“ – oder auf Deutsch: Fehlgeschlagene Planung bedeutet, dass das Projekt fehlschlägt. Vorbereitung und Einstellung müssen in einer modernen Arbeitsumgebung immer stimmen.

Warum ist das so wichtig?

Stell Dir vor Du baust ein Haus. Du könntest jetzt eine Schaufel nehmen, ein Loch graben, Dich dann auf die Suche nach Beton machen und überlegen, wie man eine Decke einzieht.

Natürlich kann dieses Vorgehen zu einem Ergebnis führen, aber ist es nicht einfacher sich Gedanken zu machen, welche Ressourcen benötigt werden, welche Teilschritte gemacht werden müssen, Experten befragen und einen Zeitplan zu erstellen?

Genau dasselbe gilt für deine Arbeit als Schreiner/Tischler. Wenn Du von Anfang an weißt, welche Räume es bei einem großen Projekt gibt, welche Schränke gebraucht werden, die Kosten kalkuliert werden und Du die Produktion direkt mit genauer Beschreibung delegierst, kann das Team viel effizienter arbeiten und die Kapazitäten voll ausnutzen.

Was bedeutet das für Dich?

Dazu mehr im nächsten Bereich „Selbstmanagement“

Selbstmanagement

Umsetzung des Effizienz-Tipps:

Am Anfang das Ende im Sinn haben: Stelle dir vor jeder neuen Aufgabe oder Projekt kurz die Fragen, die geklärt werden müssen.

-Was genau ist das Ziel?

-Was brauche ich, um die Aufgabe zu bewältigen?

-Wen brauche ich, um die Aufgabe zu bewältigen?

-Wie lange brauche ich, um die Aufgabe zu bewältigen?

-Welche möglichen Probleme können entstehen?



Durch die Beantwortung aller dieser Fragen können Fehler vermeiden werden, bevor sie passieren. Du kannst Fehlschläge abfangen, bevor es dazu kommt. Vor allem aber ist es möglich durch die klare Definition die Aufgaben gezielter delegieren. Es wird nicht nur schneller, sondern auch genauer gearbeitet und Missverständnisse haben gar keine Chance zu entstehen.

Verkauf

Proaktiv zu handeln ist einer der größten Erfolgsfaktoren.

Proaktiv sein klingt einfach, stellt allerdings einige Ansprüche an Dich und die Einstellung zu Aufgaben und Herausforderungen. Um mehr zu verkaufen und mehr Aufträge zu generieren solltest Du unbedingt von der reaktiven in die proaktive Rolle wechseln. Das bedeutet vom stillen warten auf den Interessenten, der zu Dir kommt, gehst Du auf die Leute zu. Schalte Werbung, nutze die Möglichkeiten der TrunAPP, präsentiere Dich und Dein Unternehmen online in den Sozialen Medien, auf Flyern, im Fernsehen...

Was bedeutet das für Dich?

1. Betrachte Dich selbst und stelle Dir die Fragen, welche Aufgaben anstehen, und wie diese zu lösen sind
2. Überlege objektiv, wie die Aufgaben, die erledigt werden müssen, effizienter gestaltet werden können
4. Nutze die gewonnene Zeit für neue Aufgabenbereiche (Werbung, Social Media, Nachtelefonieren von Angeboten)
5. Setzen Sie von nun an eine feste Zeit, in der Du dich um aktive Kundenwerbung kümmerst
- 5.1. Erwähne dich dazu an die Eisenhower-Matrix



Effizienz

“Ordnung ist das halbe Leben” lautet schon eines der bekanntesten und meist genutzten Sprichwörter. Wenn Du abends nach Hause gehst und den ganzen Tag arbeiten warst, aber trotzdem das Gefühl hast nichts geschafft zu haben, dann liegt das oft an mangelnder Ordnung. Du solltest prinzipiell nicht länger als 20 Sekunden brauchen, um ein Dokument zu finden und nie länger als 24 Stunden um eine E-Mail zu beantworten, so Andrea Kaden (Unternehmenberaterin aus Hamburg).



Was bedeutet das für Dich?

- Ordne im ersten Schritt den Arbeitsplatz und die Werkstatt
- Im zweiten Schritt kümmerst Du Dich um die Verzeichnisse auf dem Computer – ordne die Kunden und Projekte so, dass sie eine klare Struktur aufweisen
- Ordne drittens die Termine. Dazu gehört auch, dass Du NUR EINEN Kalender nutzt, um keine Termine zu übersehen oder zu vergessen.
- Nutze die Technik! Elektronische Kalender haben den Vorteil, dass sie überall eingesehen werden können und geräteübergreifend Informationen austauschen. Dazu sind sie meist kostenfrei!
- Lege Dir Routinen fest, um wiederkehrende Aufgaben schnell lösen zu können
- Loslassen! Bei allen Schritten: Trenne Dich von Altem und Unwichtigem.
- Zuletzt: Versuche diese Ordnung beizubehalten, beispielweise mit einem “Office Cleaning Day” oder einer Aufräum-Routine für den Schreibtisch jeden Abend.

Selbstmanagement

“Kommunikation ist schwerer als sie glauben, denn die Wahrscheinlichkeit, dass wir uns verstehen geht gegen null” – Michael Rossié

Die richtige Kommunikation ist in allen Lebenslagen entscheidend. Daheim im privaten Umfeld, genau wie auf der mit den Angestellten und Kollegen oder mit Kunden. Immer kommt es darauf an, was Du sagst und wie Du etwas formulierst.

Versuche den Kunden zu verstehen, nur dann besteht die Chance, dass er auch Dich versteht. Genauso ist es mit den Mitarbeitern. Sieh die Welt durch die Augen der Anderen und versuche dementsprechend zu handeln. Du wirst sehen, wenn Du anfängst andere zu verstehen und deren Probleme zu lösen läuft der Verkauf rund, das Betriebsklima wird besser und die Produktivität steigt!

Was bedeutet das für Dich?

1. Kommunikation wird zu Missverständnissen führen
2. Du kannst nicht beeinflussen, was andere verstehen, nur das, was Du sagst
3. Du kannst nicht beeinflussen, was andere tun, nur das, wie Du darauf reagierst
4. Kommunikation ist ein Prozess, in dem beide Seiten lernen den Anderen zu verstehen



Verkauf

„Nur wer brennt kann andere entflammen“ - Was steckt dahinter? Warum ist das so und was kannst Du daraus lernen um mehr zu verkaufen und mehr Gewinn zu erzielen?

A: „Unser Schrank kann ihr Besteck aufbewahren und auch Schüsseln haben Platz.“

B: „Wir ordnen Ihr Leben. Haben Sie genug davon Ihr Geschirr zu suchen und abzustauben, wenn Sie es mal länger nicht benutzen? Mit innovativen Ideen und intelligenten Aufteilungen bringen wir Freude und Leichtigkeit in Ihr Leben!“

Zwei Beschreibungen, wie Sie einen Geschirrschrank anpreisen können. Bei wem würdest Du persönlich den Auftrag lassen? Schreiner A? Wohl kaum. Wenn jemand für eine Sache brennt und dahintersteht, präsentiert er diese automatisch anders, als wenn nur die Funktionen beschrieben werden. Der Informationsgehalt der beiden Aussagen ist der gleiche. Das Bild, das erzeugt wird, ist allerdings ein komplett anderes. Nutze diese Möglichkeiten, um Interessenten zu begeistern und mehr zu verkaufen!

Was bedeutet das für Dich?

1. Erzähle Geschichten, das erzeugt Bilder
2. Arbeite in einem Umfeld, das für die Sache brennt
3. Begeistere andere nicht durch Funktionen, sondern durch Nutzen und Vorteile

War das interessant für Dich?

Viele weitere spannende Ideen, Ansätze und Tipps findest du in unserem E-Mail Newsletter „Der moderne Schreiner“. Dort bekommst du alle zwei Wochen eine E-Mail mit einem Effizienz-, einem Verkaufs- und einem Managementtipp. Und das Beste daran: **Es ist für Dich komplett kostenlos!**

[KLICKE DAZU HIER](#)

Willkommen auf Ihrem Weg zum
modernen Handwerksbetrieb



Noch Fragen? Anregungen? Interesse? Melde Dich!



Yannick Ruschmeier

CMO (TrunCAD GmbH)

Kontakt: yuschmeier@truncad.de

Impressum

TrunCAD GmbH

Stegmühlenweg 1

D-88131 Lindau

Fon: +49(0)8382 98905-0

Internet: www.truncad.de

Amtsgericht HRB 10819 Kempten

Geschäftsführer: Frank Ruschmeier & Carsten Pinn

Umsatzsteuer ID: DE 234 159 560

Datenschutzvereinbarung: <https://truncad.de/unternehmen/datenschutz.html>