



Betreuungs Leistungen

Laufende Betreuung

Aktive Unterstützung mit Coaching am Markt bis ein Umsatz-Niveau von EUR150,000.00 pro Jahr erreicht worden ist – im Verkauf und in technischen Fragen. Die Zaunteam-Zentrale ist jederzeit Ihr Ansprechpartner. Wir helfen Ihnen beim Offertenwesen, bei technischen, Fach- und Rechtsfragen.

Software-Updates

Die gesamte Software wird ständig aktualisiert und der jeweils aktuellen Steuer- und Rechtslage angepasst. Updates werden kosten- und problemlos über Internet oder per Fernwartung auf den PC des Franchise-Partners aufgespielt.

Hotline für alle Fragen

Wir stehen Ihnen täglich in sämtlichen fachlichen und betriebswirtschaftlichen Fragen, bei der Kundengewinnung sowie bei Software-Fragen zur Verfügung. In Steuer- und Rechtsfragen empfehlen wir renommierte Berater.

Newsletter

Durch den alle zwei Wochen erscheinenden Newsletter bleiben Sie „up to date“. Wir geben Ihnen damit Tipps zur Kundengewinnung und Büroorganisation, liefern Ihnen Markt- und Einkaufstipps, Neuigkeiten aus der Zaunteam Zentrale und sehen das Ganze als Forum zum Erfahrungsaustausch zwischen den einzelnen Franchise-Nehmern. Zusätzlich erhalten sie periodisch einen Newsletter für Ihre Kunden und Interessenten, denen Sie damit eine wertvolle Hilfestellung bei Ihrer täglichen Arbeit im Unternehmen liefern.

Schulungen

Auch während Ihrer Partnerschaft mit Zaunteam erfolgt eine Weiterbildung. Jeweils während den Wintermonaten finden 2 Tage Weiterbildung und Intensivtraining mit internen und externen Spezialisten / Referenten / Trainern statt. Damit Sie von den Weiterbildungen profitieren können werden diese jeweils frühzeitig bekannt gegeben.

Rahmenverträge und Großkundenkonditionen

Sie haben Zugriff auf sämtliche Produkte im Sortiment zu sehr vorteilhaften Konditionen. Wir haben mit verschiedenen Herstellern, Importeuren und Dienstleistungsanbietern Großkundenkonditionen ausgehandelt, die unseren Partnern zugute kommen.

Intranet

Der Datenaustausch erfolgt schnell und sicher über unser Intranet, der Wissens- und Kontaktdatenbank. Downloadmöglichkeiten für Software-Updates, Online-Handbücher und Datensicherung auf unserem Server sind nur einige der Vielzahl an Möglichkeiten, die das Intranet bietet.

Regelmäßiger Erfahrungsaustausch

Regelmäßige Regionalpartner-Meetings zusammen mit bereits aktiven Kollegen und der Systemzentrale. Training, Projektbesprechung, Erfahrungsaustausch, gemeinsame Planung von Aktivitäten etc. somit ist der Informationsfluss gewährleistet und vom Know-how eines jeden einzelnen können alle profitieren.

Gegenseitige Hilfestellung

Als Franchise-Nehmer befinden Sie sich in einer starken Gemeinschaft. Sollten Sie einmal krank werden oder in Urlaub fahren wollen, werden wir gemeinsam eine Lösung finden, wie Ihre Kunden in dieser Zeit weiter betreut werden können. Bei Arbeitsunter- oder -überlastung hilft ein bestens funktionierender Kapazitätsausgleich unter den Partnern.

Überregionale Werbemaßnahmen

Zaunteam veröffentlicht einen umfangreichen Zaunmaterial-Katalog, der in großer Auflage an bisherige und



potenzielle Kunden versandt und den Partnern zur kostenlosen Verfügung steht. Mit Inseraten und PR-Artikeln ist Zaunteam ständig in verschiedenen Fachzeitschriften, Zeitschriften und Branchenverzeichnissen vertreten, um national als professioneller Lieferant für Zäune jeglicher Art noch bekannter zu werden. Weitere wichtige Werbe- und Akquisitions-Maßnahmen der Zentrale sind Mailings, Auswertung von Ausschreibungen, Messebeteiligungen, Vorführungen und Sponsoring. In der Zentrale einlaufende Anfragen werden an den jeweils zuständigen Partner zur eigenen Bearbeitung weitergegeben.

Das Zaunteam Netzwerk

Als Partner von Zaunteam profitieren Sie natürlich auch von unserem Netzwerk aus Kontakten im In- und Ausland. Unsere langjährige Präsenz auf dem Markt, die aktive Mitgliedschaft in verschiedenen Verbänden sowie der Einsatz der Geschäftsführung haben zu einem engen persönlichen, wirtschaftlichen und politischen Netzwerk geführt, wozu auch Mitbewerber gehören. Neben den rein geschäftlich motivierten Anlässen stehen jährlich auch mindestens zwei Treffen auf dem Programm, bei denen auch die Angehörigen der Partner mit von der Partie sein können.