



# Rädereinlagerung - ein Markt mit Wachstum!

Mit dem Franchisevertrag wird Ihnen als Franchisenehmer das Recht und die Pflicht übertragen, in der Regel für 10 Jahre an einem bestimmten Standort das „WIS - Wheels in Stock“-System zu nutzen.

Um dieses erfolgreich gestalten zu können, werden Sie durch die WIS-Zentrale unterstützt - zu jeder Zeit.

Die Franchisenehmer sind unsere Partner an den regionalen Standorten. Sie bekommen ein Franchisenehmerhandbuch, das alle Aktivitäten unserer Partner unterstützt, um das gemeinsame Ziel - Kunden begeistern - zu erreichen. Unser Handbuch hilft Ihnen, Ihren neuen Betrieb sicher zu leiten!

Sie wollen neue Kunden gewinnen? Im Erfolgsnavigator (s. Rückseite) finden Sie dazu den Geschäftsprozess.

**WIS- Wheels in Stock UG** (haftungsbeschränkt)

Kreuzfeldring 10 · 63820 Elsenfeld · Tel. 06022 - 5 08 38 88 Fax 06022 - 50 80 37  
E-Mail [info@wis.ag](mailto:info@wis.ag) · <http://wis.ag>

# 1. Der Erfolgsnavigator und sein Zweck

Der Erfolgsnavigator ist das Franchisenehmerhandbuch. Es ist das Werkzeug eines jeden Franchisepartners.

Wir besitzen ein gemeinsames Verständnis von unserer täglichen Aufgabe: Die Dienstleistungen verkaufsstark zu präsentieren und die Kunden zu bedienen. **Nur dann erreichen wir unser gemeinsames Ziel:**

<b>Die Kunden begeistern!</b>		
<b>... durch Verkaufsprozesse</b>		
Kunden gewinnen	Kunden bedienen	Kunden binden
<b>... durch Hilfsprozesse</b>		
Mitarbeiter organisieren	Ressourcen einsetzen	Finanzen managen
<b>... durch den Unterstützungsprozess</b>		
Leistungen des Franchisegebers nutzen		
<b>und durch den Kommunikationsprozess</b>		
Grundlagen des Franchisesystems leben		

## 2. Was ist von uns zu tun?

**Wir setzen die Geschäftsprozesse im täglichen Umgang mit unseren Kunden optimal um.**

Kern sind die **Verkaufsprozesse**. Damit lösen wir die Probleme der Kunden und verdienen unser Geld. Die **Hilfs- und Unterstützungsprozesse** helfen uns dabei. Der **Supportprozess** regelt die Zusammenarbeit zwischen Franchisenehmer und Franchisegeber. **Alle Geschäftsprozesse werden durch den Kommunikationsprozess verbunden.**

## 3. Was müssen wir erreichen?

Nach dem **Lösen der Probleme** müssen Kunden von unseren Dienstleistungen sowie von unserem besonderen Service nicht nur zufrieden sondern begeistert sein.

**Nur dann werden Sie wiederkommen und uns weiterempfehlen.**

## 4. Was ist deshalb von uns zu beachten?

Die **Geschäftsprozesse** sind die **Grundlage** unseres Geschäfts und unserer **Existenz**. Sie bieten uns einen sehr guten Handlungsspielraum, in dem wir uns täglich voll entfalten können.

**So begeistern wir unsere Kunden.**

## 5. Wir tun dies bereits an unserem Standort - Sie können es auch!

**Zitat einer Serviceberaterin eines renommierten Autohauses:**

„Ich habe gestern zum ersten Mal mit dem neuen **Programm** gearbeitet und bin begeistert. Mit diesem Programm kann man **nach verschiedenen Kriterien suchen** und sieht sofort, ob die Reifen tatsächlich eingelagert sind oder bis wann wir sie bekommen. **Man spart lästige E-Mails und Telefonate. Sehr praktisch und zeitsparend!**“

**So können auch Sie Ihre Kunden begeistern, wenn Sie sich für eine Partnerschaft mit WIS - Wheels in Stock entscheiden.**

**Wir liefern Ihnen das Handwerkszeug**, das Ihnen hilft Ihren Betrieb zu führen und können Ihnen die Chance geben, als selbständiger Unternehmer im WIS - Wheels in Stock-System erfolgreich zu werden. **Den Grad Ihres Erfolges bestimmen** Sie durch Ihren Einsatz und Ihr Engagement **selbst**. Im Internet (<http://wis.ag>) finden Sie weitere Informationen - u.a. das Anforderungsformular für den Franchise-Antrag.