





Kundenavatar

Bestimmung des Kunden für QMS Implementierung
mittels ProQVis® eQMS oder individueller Beratung

ProQVis GmbH
Unteranger 24a
D-85244 Röhrmoos

 +49 (0)8139-20 42 600
 +49 (0)8139-20 42 681
 +49 (0)176-11 39 32 37
 weber@proqvis.com

Wer ist der Kunde:

Inhaber oder Leiter (CEO, COO, QMB, Produktionsleiter,...) von Kleinunternehmen, Handwerksbetriebe, kleine produzierende Gewerbe, Dienstleister, wie:
IT-Unternehmen, Lieferanten von großen Unternehmen, Lieferanten oder Hersteller für große Automotive-Unternehmen, Arztpraxen, Ärzte, Tierärzte, Zahnärzte, Pflegedienste, Heilpraktikerpraxen, Apotheken, Labors, Lieferanten und Dienstleister von Krankenhäusern, Kliniken, Anlagenhersteller, Elektronikhersteller, Chemieunternehmen, Agrarunternehmen, Bauunternehmen, Landschaftsbau, Dienste an Privatkunden, Berufsverbände und ähnliche Vereine, usw. An sich ALLE kleineren Unternehmen, die Produktion oder Dienstleistung haben und ggf. große Kunden akquirieren möchten oder an Ausschreitungen teilnehmen wollen. Also ziemlich alle.

Geschlecht: 60% männl, 40% weiblich

Alter: 35- 48

Interesse:

Qualität, Prozesse, Dienste für Unternehmen (wie Buchhaltung, Steuerberatung, Unternehmenskredite, Gründungsberatung), Gesundheitsthemen, IT-Themen, Automotive-Themen, Agrarthemen, Krankenkassen, Produktionsthemen (Verfahren, Maschinen, Anlagen, Energie,...), sonstige Ingenieursthemen, Technologien, Industriemessen, eigene Reputation in Internet (!), Marketing, Betriebshaftpflichtversicherungen und sonstige Unternehmensversicherungen, Mitgliedschaft in Berufsvereinen usw.
Private Interesse: Sport, Reisen, Fitness, Gesundheit, Heilung, persönliche Entwicklung, ...

Ängste:

Rückgang der Anzahl von Kunden, Umsatzeinbrüche, "auf der Strecke bleiben" im Vergleich zum Wettbewerb, zu hohe Kosten der QM-Implementierung, falsch Implementierung eines QM-Systems, bereits früher erhaltenes Zertifikat bei der Umstellung auf die neue Norm-Revision ISO 9001:2015 durch falsche Umstellung des Managementsystems wieder zu verlieren, ...

Kunde will erreichen:

Prozess überblick, Transparenz, bessere Kontrolle, besseres Image Kunden gegenüber, Wachstum, große Kunden, gesetzliche Absicherung, vermeiden von Organisationsverschulden und Gewährleistungsansprüche, versicherungstechnische Absicherung, Umstellung des aktuellen Managementsystems von der Norm -Revision ISO 9001:2008 auf die Revision ISO 9001: 2015, Teilnahme an Ausschreibungen ermöglichen / vereinfachen,...

Die Transformation, die der Kunde über unsere Lösung erhält

Vorher Zustand:

Ungewissheit über Unternehmensabläufe, Ungewissheit über das, was getan werden muss, um die Zertifizierung zu erreichen, schwierige Kontrolle der eigenen Prozesse, Probleme mit immer wiederkehrenden Fehlern, keine Großaufträge, keine konkreten Ziele (Werte), Unternehmen nicht nach der Vision ausgerichtet, Strategie passt nicht oder nicht optimal, keine klare Vorgaben zu den Prozessen, zu hohe Produktions- und Leistungskosten,

Nachher Zustand:

bereit für Wachstum, für die Zertifizierung, volle Kontrolle der Geschäftsprozesse, bereit für 200% mehr Umsatz, für 50% mehr Kunden, 60% Effizienzsteigerung, 40-60% Kostenreduzierung, Bereit zur selbstständigen Weiterführung des QM-Systems durch erworbene Kenntnisse in Qualitätsmanagement, effizienteres Marketing durch erhaltene Tipps zum Internet-Marketing und E-Mail-Marketing, Sicherheit bei der Zertifizierung (falls eine Zertifizierung angestrebt wird), einfach mehr Transparenz und mehr Erfolg.

Darstellung der Transformation, die der Kunde erfährt:

Was er aktuell hat:

Unklare Prozesse(Geschäftsprozesse) und Arbeitsweisen, Mitarbeiter arbeiten ohne Methode, es ist schwer neue Kunden zu akquirieren, wenig bzw. unregelmäßige Aufträge, Unsicherheit der Auftragsplanung, Unsicherheit der Ergebnisse, viel Wettbewerb (vor allem bereits zertifizierter), keine großen Kunden, die ein Wachstum erleichtern könnten, kein ISO9001-Zertifikat, oder die alte Revision noch und muß umstellen (bis September 2018 spätestens), Unsicherheit der weiteren Zertifizierung, weil das eigene Qualitätsmanagementsystem nicht das eigene Unternehmen korrekt widerspiegelt (vielleicht hat er das QM-System kopiert und nach eigenen Ermessen angepasst, was zu Unstimmigkeiten mit den eigenen Vorgehensweisen führen kann, wenn keine durchgängige Änderung erfolgt und "fremde" Praktiken in der Dokumentation übernommen wurden (wissentlich, oder übersehen), unerfüllte gesetzliche Anforderungen oder brauchenübliche Anforderungen an ein QM-System, so wie bei Pflegediensten, Arztpraxen, Apotheken,...

Was hat er nach der Implementierung mit unserer Lösung:

Transparenz und Kontrolle über die eigenen Geschäftsprozesse, große Kunden, viele Aufträge, Anerkennung durch Kunden, Mitarbeiter, Mitbewerber, Teilnahmemöglichkeit an Ausschreibungen und großen Aufträgen, eines vollen Auftragskalender, 200% mehr Umsatz und 50% mehr Kunden durch mehr Vertrauen, um 60% gesunkene Kosten durch Effizienzsteigerung und Prozessoptimierung, sofort 75% niedrigere Beratungskosten durch einsetzen unserer Beratung und Coaching, langfristig stark gesunkene Beratungskosten durch unser Training, sichere ISO 9001-Zertifizierung, einen zuverlässigen Partner an der Seite, der bei Problemen schnell und unkompliziert hilft.



Wie fühlt sich der Kunde jetzt:

Angst um das Unternehmen, um die Existenz, weil immer mehr zertifizierte Wettbewerber immer mehr Marktanteile wegnehmen, geärgert über die vielen bürokratischen und gesetzlichen Forderungen, unsicher bei jedem Auftrag, weil das Ergebnis, das seine Mitarbeiter liefert nicht immer vorhersehbar ist, unsicher bezüglich dem Erhalt des Zertifikates und somit über die Kontinuität großer Aufträge (vor allem nach der Umstellung auf die neue Norm-Revision), unsicher über die Änderungen, die im Management system gemacht werden müssen und über die Anzahl um Themen und Dokumente, die bei der Implementierung oder bei der Umstellung auf die neue Norm-Revision berücksichtigt werden müssen um die Zertifizierung zu bestehen.

Wie fühlt sich der Kunden danach:

Sicher über die Inhalte seines Qualitätsmanagementsystems und über die Zertifizierung. Er fühlt sich erfolgreich, entspannt, weil er die Prozesse seines Unternehmens transparent und kontrollierbar, wie auch besser ausgerichtet und lenkbar gestaltet hat. Er hat jetzt mehr Selbstvertrauen im Tagesgeschäft und gegenüber Kunden, Partner, Mitbewerber und kann sich mehr strategischen Aufgaben widmen. Er ist voller Energie für neue Geschäftsideen, Lösungen und Strategien. Dankbar, diesen wichtigen strategischen Schritt getan zu haben. Selbstsicher bezüglich seiner Aktivitäten und seines Unternehmens.

Wie läuft der gewöhnliche Tag des Kunden ab:

Fällt von einem Problem ins nächste und der Alltag ist sehr hektisch. Eine passende Strategie ist schweigen erarbeiten oder durchzuhalten wegen den ungeordneten Prozessen und dem mangelnden Budget. Zusätzlich kommt noch der Aufwand bestimmte Branchen-Anforderungen, oder gesetzliche Anforderungen und behördliche Vorgaben zu erfüllen, weil diese nicht im Alltag integriert wurden. Mögliche Kunden sagen Aufträge ab, weil keine geordnete Vorgehensweise, oder keine Zertifizierung vorgewiesen werden kann. Der Alltag ist Problem. und Anwendgetriggert und lässt wenig Zeit für die Kunden akquise. Neue Aufträge und Kunden sind nur mühevoll zu akquirieren.

Wie läuft nach unserer Lösung der Alltag des Kunden:

Alles verläuft automatisch und es sind nur noch wenig bis keine Eingriffe mehr nötig. Probleme sind keine Hindernisse mehr. Die Kundenakquise gestaltet sich einfacher und Beauftragung en sind selbstverständlicher. Durch den Einsatz gelernter Internet- und E-Mail-Marketing-Methoden ist die Akquisition berechenbar und es gibt immer wieder neue Kunden. Spannungsmomente sind immer häufiger. Es gibt mehr Zeit für strategische Aufgaben. Keine Vorbereitungen mehr auf externe Prüfungen nötig (zumindest nicht mehr so extensiv, weil alles bereits integriert den erforderlichen Weg geht). Die Kapitalbeschaffung gestaltet sich einfacher, weil durch das Zertifikat ein höheres Vertrauen und eine bessere Kreditwürdigkeit gegeben ist.

Aktueller Status des Kunden:

Vielleicht merkt es der Kunde nicht einmal, aber er verliert durch die Anwendung zu hoher Energie für die Steuerung eines nicht fest definierten Tagesgeschäftes immer mehr von seinem Potential und seinem Einfluß am Markt. Letzteres weil er, durch seine Inanspruchnahme durch das Tagesgeschäft, zu wenig Zeit hat um den Markt zu beobachten, Trends und Möglichkeiten zu erkennen und darauf zu reagieren. Er bleibt einer von Vielen! Er bleibt unbekannt oder behält einen niedrigen Status vor allem für potentielle Kunden, die auf ein unabhängiges Gutachten angewiesen sind oder ein solches einfordern (was mit einer ISO 9001- Zertifizierung geliefert werden könnte). Intern bleiben viele der Tätigkeiten unkontrolliert, unregelt und Problem behaftet. Dadurch kann der Unternehmer den Teufelskreis aus operativen Stress und Probleme nicht durchbrechen und denn sich seiner höheren Unternehmerpflichten, wie Strategie, Kundenakquise nicht widmen. Damit bleibt er einer von vielen auf dem Markt.

Zukünftiger Status des Kunden, nach unserer Beratung:

Durch die gewonnene Transparenz der eigenen Geschäftsprozesse, die nun frei von Zwischenfällen, geordnet und kontrollierbar ablaufen hat er ein weiteres Alleinstellungsmerkmal. Seine Bekanntheit am Markt steigt nicht zuletzt durch die erlernten Marketingmaßnahmen. Des Unternehmens ist nun strategisch ausgerichtet und erfolgreicher als sonst. Beauftragung er sind jetzt selbstverständlicher.

Allgemeine Vorteile durch die Anwendung von ISO9001:

Bessere Kontrolle der eigenen Geschäftsprozesse, eine korrekte strategische Ausrichtung Ihres Unternehmens Komma ein höheres Vertrauen ihrer potentiellen Kunden, einer bessere Steuerung oder Bewältigung des Alltags, Teilnahme an Ausschreibungen, Steigerung der Effizienz und bis zu 60% nachgewiesenermaßen.

Alle Unternehmen können durch die Implementierung dieser Normen Gewährleistungsansprüche oder sogenanntes Organisationsverschulden vermindern, Qualitätsanforderungen erfüllen und sich Nützliches zur Unternehmensleitung vergegenwärtigen.

Vorteile durch die Implementierung oder Umstellung durch uns:

Implementierung in kürzester Zeit durch Vorhandensein von vorbereiteten Wissen, einer Basisdokumentation aus Vorlagen und Checklisten und durch die Planung und Anleitung durch uns. Eigener Aufwand ab etwa 30 Stunden für die Umstellung oder ab etwa 54 Stunden insgesamt für die Implementierung.

Implementierungskosten um 75% niedriger als bei der am Markt erhältlichen Standard-Beratung zu ISO 9001, dadurch das neue Methoden der Beratung, Coaching, Training und vorhandenes Material verwendet wird, was die Aufgaben der Teilnehmer stark vereinfacht.

Weitere Vorteile unserer Lösung unter <http://proqvis.com/startpage/solutions/proqvisr-eqms/> zu finden!

Die Vorteile besondere Berufsgruppen:

Ärzte und Arztpraxen profitieren davon, wenn sie nach ISO9001 zertifiziert sind, indem sie im Jahr nur eine einzige Überprüfung über sich ergehen lassen müssen, nämlich das Zertifizierungsaudit, anstatt der Revision durch Krankenkassen und Ärzteverband.

Apotheken oder Pflegedienste können das von Ihnen geforderte Qualitätsmanagementsystem sehr günstiger nämlich um 75% und sogar mehr implementieren.

Bauunternehmen und Lieferanten für Bauprojekte, wie Baumaterial herstellen, Landschaftsbauer, Handwerker, Architekten, usw. kontrollieren nicht nur ihre Aufgaben damit, sondern können damit auch sogenannte Organisationsverschulden und dadurch bedingte Gewährleistungsansprüche vermeiden.

IT-UNTERNEHMEN organisieren damit ihre Geschäftsprozesse (egal ob sie das sogenannte Wasserfall-Modell oder agile Vorgehensweisen, wie SCRUM einsetzen) und erfüllen die Q-Anforderungen großer Kunden.

Für alle Lieferanten oder Hersteller in der Industrie, wie z. B. in der Automobilindustrie ist ein QMS und eine entsprechende Zertifizierung ein Muß.

Berufsverbände und -Vereine profitieren davon, daß Ihre Mitglieder eine sehr günstige, wie auch professionelle Lösung erhalten. Auch finanziell können solchen Vereinen Vorteile angeboten werden, allerdings eher in Form von % anstatt einer eigenen Mitgliedschaft. Eine Mitgliedschaft unsererseits ist nach dem 20. Kunden möglich.

Weitere Informationen zum Kundenbild findet man unter <http://eqms-affiliate.fairqms.com/>

ALLE kleineren Unternehmen, die Produktion oder Dienstleistung haben und ggf. große Kunden akquirieren möchten oder an Ausschreibungen teilnehmen wollen profitieren davon.

Des Besondere ist die Sicherheit, der niedrige Preis und die Ergebnisgarantie die unsere Kunden erhalten.



UNSER ANGEBOT

Für Kunden, die sparen möchten und selber die Dokumente unter Anleitung erstellen wollen.

Diese Kunden können sich für unsere Lösung ProQVis (R) eQMS entscheiden, die in ihrer Form, wie einer Workshop-Reihe mit individuellen, wie auch kollektiven Coaching stattfindet und sehr viel günstiger ist, als die Einzelberatung. Besonderheit: die Workshops können an Samstagen stattfinden.

Einschreibungen und Anfragen können unter
**GARANTIE: 6 Monate Zertifizierungsgarantie
und 30 Tage Geld-zurück**
(<http://proqvis.com/startpage/solutions/proqvisr-eqms/>)

Inhalte unserer Leistungen

Beide Varianten kommen mit einer kompletten generischen Dokumentation und mit zusätzlichen Inhalten zu

- QM-Methoden,
- Strategie und Zieledefinition,
- moderner Vertrieb mit Internet- und E-Mail-Marketing,
- Internetpräsenz und
- Unterstützung bei der Auswahl einer günstigen Zertifizierungsgesellschaft
- und viel mehr, je nach Bedarf und verfügbarer Information.

