



SHORE CASE STUDY

MEDIZINISCHE KOSMETIK- PRAXIS

Mit SHORE erzielt Anna 1.300 Euro mehr Umsatz im Monat. Seitdem sie SHORE nutzt, hat sie 10 Neukunden mehr im Monat. Dadurch, dass sie nun weniger Kunden zurückrufen muss, spart sie zudem täglich etwa 90 Minuten, welche sie für weitere Behandlungen nutzen kann.



„Mit SHORE fühlen sich meine Kunden immer betreut, auch wenn mein Geschäft geschlossen ist.“

Anna Pythara, Inhaberin
Medizinische Kosmetikpraxis, Rothenburg ob der Tauber



ÜBER MEDIZINISCHE KOSMETIKPRAXIS

Vor ihrer Zertifizierung unterstützte Anna ihren Mann, welcher in der Automobilbranche selbständig ist. Diese Arbeit hat ihr Spaß gemacht, trotzdem entschloss sie sich zu einer Umschulung. „Es ist ein Unterschied, ob ich einen Kotflügel bestelle, oder eine Creme für einen Kunden.“

Anna ist seit 2007 zertifizierte Kosmetikerin. Bei ihrer Arbeit spezialisiert sie sich auf die medizinische Kosmetik. Hierzu gehört beispielsweise die Hautbildverbesserung mit Lasergeräten sowie medizinische Hautpflegeprodukten. „Ich wollte nicht das übliche anbieten., sondern mich von meiner Konkurrenz abheben.“ Dabei legt sie viel Wert auf Weiterbildung und individuelle Beratungen für den Kunden: „Man muss in seinem Fach gezielt und professionell arbeiten können. In der medizinischen Kosmetik bin ich hervorragend qualifiziert.“

Bei der jährlichen Veranstaltung Frühlings-Stadtmosphäre in Rothenburg präsentierte Anna ihre medizinische Kosmetikpraxis

is und machte die Besucher auf ihr Konzept aufmerksam. Die Reaktion der Interessenten war überaus positiv. Das begeistert Anna: „Ich bin froh, dass ich die Kosmetikschule besucht habe, denn ich habe meine Richtung gefunden. Vor allem, wenn ich sehe, dass meine Kunden glücklich sind.“

Name	Medizinische Kosmetikpraxis
Branche	Beauty
Produkt	SHORE CRM, Online Booking
Land	Deutschland
Stadt	Rothenburg ob der Tauber
Größe	2 Mitarbeiter

DIE HERAUSFORDERUNG

Anna arbeitet zwei Tage in der Woche in einer Hautarztpraxis mit. Deshalb ist ihr Studio nur an drei Tagen geöffnet. An den Tagen, an denen sie nicht im Geschäft ist, ist sie für Terminanfragen schlecht oder gar nicht erreichbar.

Im Eingangsbereich ihrer Praxis hängt ein kleiner Kasten mit Visitenkarten, damit Interessenten ihre Kontaktdaten haben. Die Kunden haben ihre Anliegen auf die Mailbox gesprochen, weshalb Anna jeden Abend viel zu tun hatte. Zunächst musste sie die Sprachnachrichten abhören, im Anschluss jeden einzelnen Kunden zurückrufen. Aber nicht nur der Mehraufwand störte Anna. Am meisten bedauerte sie es, dass die Kunden sich mit

dieser Art der Bearbeitung ihrer Anfragen nicht betreut fühlten. Da Anna viel unterwegs ist, suchte sie zunächst nach einem Online-Kalender, mit welchem die Kunden 24/7 ihre Termine buchen können und die Inhaberin jederzeit Einsicht auf ihre Termine hat. „Es gibt so viel Auswahl in dieser Hinsicht, dass es wirklich schwer war, das perfekte Produkt zu finden.“

Nach intensiver Recherche im Internet stieß sie schließlich auf SHORE und bekam nach der Kontaktaufnahme direkt eine Online-Demo via PC und Telefon, in welcher ihr die Vorzüge von SHORE übersichtlich aufgezeigt wurden.

→ Begrenzte Öffnungszeiten

→ Viele Sprachnachrichten

→ Aufwendige Terminbuchungen

→ Vielfältiges Angebot an Software-Lösungen

DIE LÖSUNG

Überzeugt hat sie zunächst, dass SHORE sehr übersichtlich aufgebaut ist. Den Kalender kann sie jederzeit einsehen. Die dazu passende App für iOS und Android optimiert die Darstellung des Kalenders für mobile Endgeräte und erleichtert den Zugriff zusätzlich. „Ich buche sogar manchmal meine privaten Termine in den Online-Kalender. Damit ist der Zeit-Slot einerseits nicht buchbar, andererseits habe ich so alle Termine im Blick.“

Positiv ist auch, dass sie Vor- und Nacharbeitszeit pro Termin von vornherein einstellen kann, sodass die benötigte Zeit gleich mitgebucht wird. Somit ist für Anna ein reibungsloser Ablauf auch an ausgebuchten Tagen gewährleistet.

Die Kunden nehmen die Änderung positiv auf. Sie können mit [SHORE Online Booking](#) ihre Termine buchen, wann es ihnen

passt. Einerseits können sie zu jeder Tages- und Nachtzeit ihre Terminbuchung vornehmen, andererseits sehen sie auch gleich online, wann noch Termine buchbar sind, und können sich den für sie passenden herausuchen. „Demnächst schicken wir unseren ersten Newsletter raus. Damit können wir unsere Kunden immer auf dem neuesten Stand halten und stärken die Kundenbeziehung.“

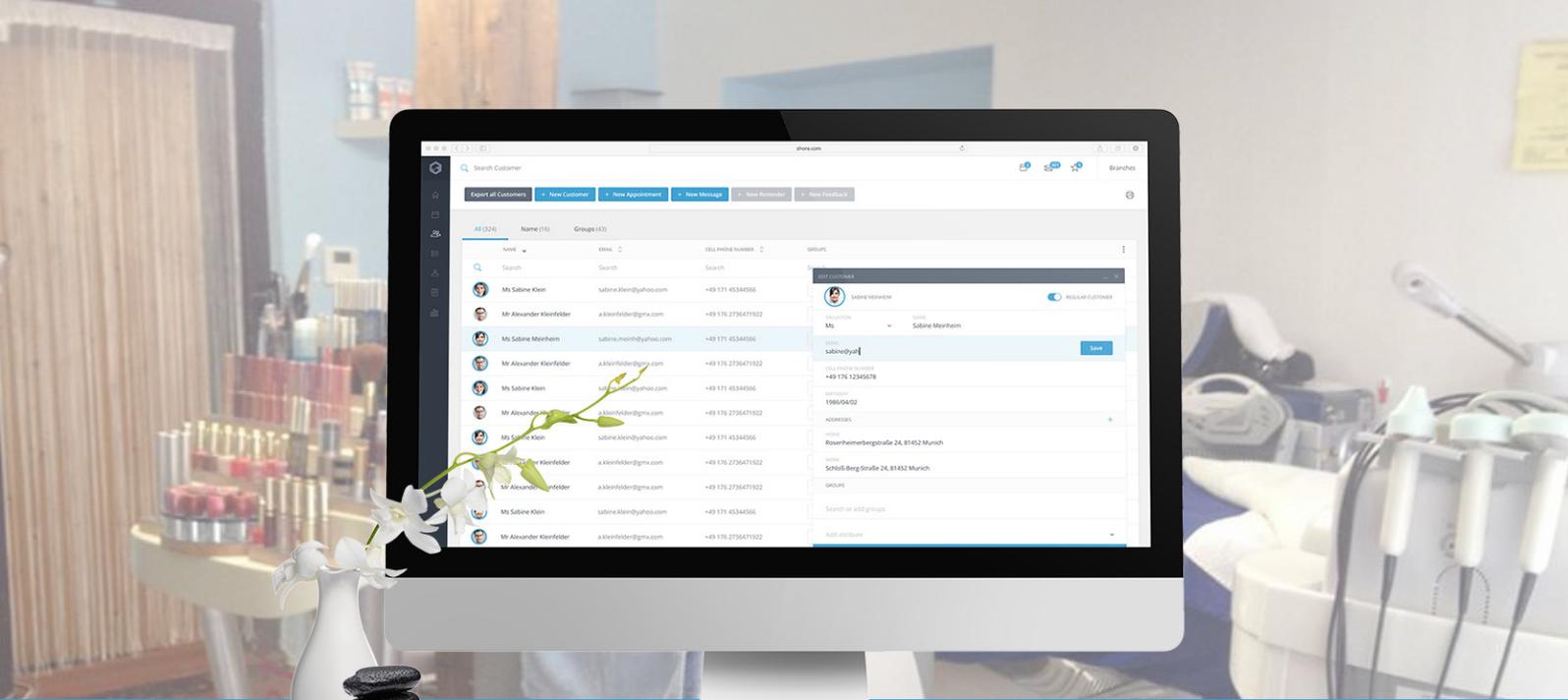
Mit diesem zusätzlichen Service schafft es Anna, die Kundenzufriedenheit weiter zu steigern. Außerdem hebt sie sich nun nicht nur durch ihr Angebot von der Konkurrenz ab, sondern auch durch diese besondere Leistung.

→ Online Terminbuchungsfunktion

→ Optimierte Darstellung auf mobilen Endgeräten

→ Einfache Tagesplanung durch die Kalenderansicht

→ Stärkere Kundenbeziehung durch Newsletter



„Mit SHORE spare ich täglich etwa 1 ½ Stunden Zeit, die ich früher für Telefonate und Rückrufe gebraucht habe.“

DAS ERGEBNIS

1.300€

Mehr Umsatz erzielt Anna pro Monat.

1

Produkt passgenau auf ihre Bedürfnisse zugeschnitten.

10

Neukunden pro Monat mehr hat Anna, seitdem sie SHORE verwendet.

DEMO ANFORDERN