



SHORE CASE STUDY

CHRISTINE CAMPBELL MASSAGE-OASE

Dank SHORE kann Christine bereits jetzt mindestens 1 Stunde pro Woche einsparen und sich dadurch besser um ihre Kunden kümmern. In den ersten drei Wochen konnte Christine bereits 6 Neukunden in ihrem Geschäft begrüßen. Ebenso nahm sie in dieser Zeit bereits 300€ mehr Umsatz ein.



„Dank SHORE kann ich endlich meine Geschäftsdaten in einem System zusammenführen.“

Christine Campbell, Inhaberin Christine Campbell Massage-Oase, Bremen



ÜBER CHRISTINE CAMPBELL MASSAGE-OASE

Christine ist Quereinsteigerin im Massagebereich. Als sie vor knapp zweieinhalb Jahren ihr eigenes Studio eröffnete setzte sie sich zum Ziel ihre eigenen Kompetenzen selbstbestimmt und wirksam zu nutzen. Für sie gehörte die Verbindung von Handwerk, Kunst und Therapie schon immer zusammen und sollte auch in ihrem Massagestudio im Vordergrund stehen. Ihre Massagen, die bei Bedarf auch durch beratende Gespräche und Elemente aus der Kunsttherapie ergänzt werden, unterstützen ihre Kunden auf dem individuellen Weg zu mehr Gesundheit, Vitalität und Lebensfreude.

Als Hauptangebot bietet Christine Massagen der Marke In-Touch® an.

Ein wesentliches Anliegen dieser Körperarbeit hat Christine auch für sich verinnerlicht: „Wir bringen Berührungen in die Welt“. Dabei ist für Christine wichtig, dass sie trotz der Erwartungen oder Gewohnheiten der Kunden authentisch bleibt. Denn sie möchte, sowohl ihren Lebensunterhalt mit ihrer Praxis verdienen als auch Erfüllung in ihrer Arbeit finden.

Nach nur 9 Monaten hatte Christine dieses Ziel bereits erreicht. Dabei ist sie sich stets treu geblieben und hat ihre Arbeit als Teil ihrer Identität verinnerlicht.

Zusätzlich zu den Einzelmassagen in ihrer Massagepraxis arbeitet Christine auch mit viel Leidenschaft als Massagetrainerin für Privatkunden und als Lehrerin für die InTouch®-Methode in Workshops und der Ausbildungsstätte in Hamburg. Zukünftig möchte sie ihre Praxis und ihre Lehrtätigkeit weiter ausbauen.

| | |
|----------------|---------------------------------|
| Name | Christine Campbell Massage-Oase |
| Branche | Gesundheit |
| Produkt | SHORE CRM, Online Booking |
| Land | Deutschland |
| Stadt | Bremen |
| Größe | 1 Mitarbeiter |

DIE HERAUSFORDERUNG

Außer der großen Hürde von ihrer Praxis leben zu können, musste Christine auch mit weiteren Hindernissen zurechtkommen. Sie musste erleben, dass während der Behandlungen ihrer Kunden es nicht möglich war ihr Telefon zu besetzen. Dadurch häuften sich jedoch die Anrufe, die nicht entgegengenommen werden konnten. Diese musste sie zwischen ihren Terminen und nach ihren regulären Arbeitszeiten zurückrufen. Zudem hatte Christine ihre Kundeninformationen an mehreren Orten hinterlegt. Die Stammdaten der Kunden waren bei Outlook, die persönlichen Notizen zu Kunden handschriftlich in einer Kartei und die Telefonnummern in ihrem privaten Handy hinterlegt. Ihren Terminkalender führte Christine über Google

- Störende Telefonate
- Keine ständige Erreichbarkeit

und ihre Newsletter gingen über ihr E-Mail-Programm raus. „Es war anstrengend einen Überblick über alle meine Daten zu behalten. Ich war nicht optimal organisiert.“ Weiterhin versuchte Christine ihre Termine so nahe beieinander wie nur möglich zu legen. „Ich wollte meine ungenutzte Präsenzzeit möglichst gering halten.“ Deshalb verschickte sie an flexible Kunden einen Broadcast und WhatsApp Nachrichten, wenn kurzfristig Termine frei geworden sind. Dadurch konnte sie zwar spontane Kunden gewinnen, jedoch war es ein zusätzlicher Mehraufwand für die Unternehmerin.

- Keine allgemeine Ablage von Kundeninformationen
- Schwierigkeit Termine kurzfristig auszumachen

DIE LÖSUNG

Bevor Christine sich für SHORE entschieden hat, hatte sie bereits erste Schritte eingeleitet, ihr Unternehmen weiter in Richtung Digitalisierung zu bringen. Sie hatte auf ihrer Webseite einen eigenen Bereich eingerichtet um die Feedbacks ihrer Kunden anzuzeigen, sowie ihren Google Kalender veröffentlicht. Doch mit SHORE hat sie es gewagt noch einen Schritt weiter zu gehen. Jetzt können ihre Kunden nicht mehr nur sehen, wann Christine nicht erreichbar ist, sondern, wann sie einen freien Termin hat. „Das war für mich wirklich ein ausschlaggebender Punkt. Denn es war mit dem Google Kalender nicht 100%ig das was ich wollte. Jetzt aber bin ich mit der Online Buchung voll und ganz zufrieden.“

Christines Kunden können jetzt, wenn sie sie telefonisch nicht erreicht haben auch einfach Online Buchen. Zudem verweist

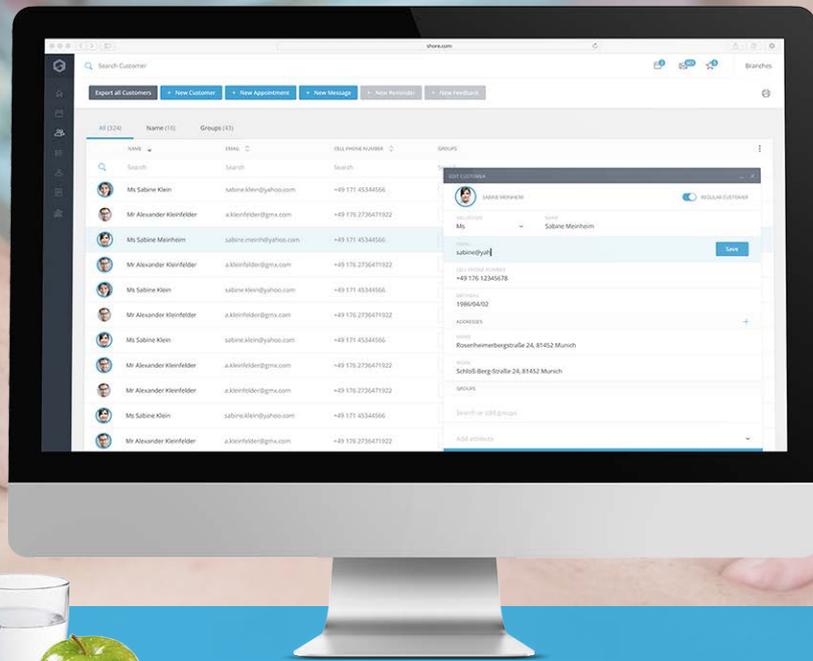
- Eine Komplettlösung dank SHORE
- Effizienzsteigerung durch Reduktion der Telefonate

Christine ihre Kunden, die Internetaffin sind, auch auf die Funktion. „Schon viele nehmen die Chance wahr, die ihnen die Online Buchung bietet. Auch wenn ich meine Termine gerne noch selbst bestätige, ist es doch eine Erleichterung für mich einfach auf einen Button zu klicken, statt jeden Kunden zurückrufen zu müssen.“

„Ich freue mich riesig, dass ich schon jetzt Neukunden in meiner Praxis begrüßen durfte, die allein über die [Online Buchung](#) zu mir gefunden haben.“

Für die Zukunft hat Christine sich vorgenommen auch ihre Newsletter über SHORE zu verschicken und ihre bisher handschriftlich geführten Kundennotizen in die Software zu übertragen.

- Neukundengewinnung durch Online Buchung
- Online Marketing-Funktionen



„SHORE ist für mich eine Erleichterung. Jetzt bin ich wirklich 24 Stunden 7 Tage die Woche erreichbar!“

DAS ERGEBNIS

1

Stunde Zeitersparnis pro Woche.

300€

Mehr Umsatz in den ersten drei Wochen.

6

Neukunden in den ersten drei Wochen.

DEMO ANFORDERN