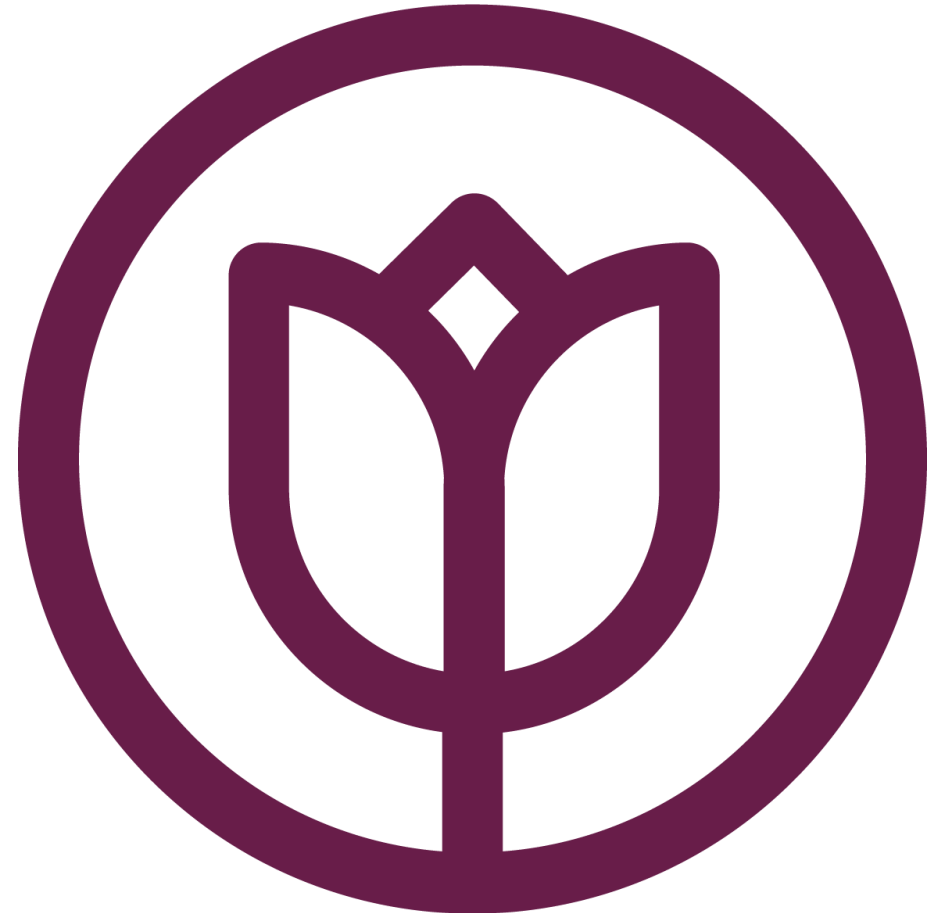


Wege in die Marktführerschaft

Herausforderungen bei der regionalen
Multiplikation von Marketingkonzepten
durch die Franchisepartner



Vorstellung

Home Instead



- Franchisesystem im Bereich Betreuung und Pflege
- Mehr als 1.150 Standorte in 13 Ländern auf 4 Kontinenten
- Über 170 Standorte in Deutschland mit Pflegekassenzulassung
- Marktführer im Bereich der privaten ambulanten Pflege und Betreuung
- 35.000 Kunden
- 10.000 Betreuungskräfte

Vorstellung

Nina Schlüter



- Online Marketing Managerin & stellv. Leitung Marketing bei Home Instead
- Social Media Management
- E-Mail-Marketing
- Reputationsmanagement
- Training & Moderation (IHK-zertifizierte Trainerin & Online-Trainerin)





Multiplikation von Marketingkonzepten in Franchisesystemen



Herausforderungen

- Diversität der regionalen Märkte
- Lokale Wettbewerbslandschaft und Marktbedingungen
- Anpassungsfähigkeit der Marketingkonzepte an lokale Gegebenheiten
- Kommunikation und Koordination mit Franchisepartnern und -partnerinnen

Home Instead Inside

**Home
Instead**
Seniorenbetreuung
Zuhause umsorgt

Ein halbes Jahr Business Development
Marketing Highlights 2020
Empfehlung der Pflegekommission
„Welt der Wunder“ bei Home Instead

S. 1
S. 4
S. 6
S. 8

Qualifizierung Disposition
„Erste Hilfe“ bei Home Instead
Neuer Mitarbeiter in der Zentrale
Schon wieder Netzwerken?

S. 9
S. 10
S. 10
S. 11



Sehr geehrte Partner/-innen,

wir erleben eine herausfordernde Zeit. Die Coronakrise hat viele Branchen nahezu lahm gelegt, während insbesondere das Gesundheitswesen über die Maßen gefordert wird.

Home Instead ist Teil des Gesundheitswesens und die ambulante Pflege und Betreuung werden in den kommenden Wochen und Monaten enorme Herausforderungen meistern müssen. Auch wenn in den ersten Tagen der Krise ein Teil der Kunden und Angehörigen Einsätze abgesagt haben, so bin ich fest davon überzeugt, dass wir in den nachfolgenden Wochen mehr und mehr gefragt werden.

Angehörige können Ihre pflegebedürftigen Familienmitglieder nicht mehr zuhause versorgen, osteuropäische Betreuungskräfte kommen nicht mehr ins Land und Tagespflügen sind geschlossen. Wir sind Teil der Lösung zur Versorgung der Hochrisikogruppe der Hochaltrigen und Pflegebedürftigen, die nun zuhause festsitzen. Kopf hoch – wir werden die Situation beim Schopfe packen und Teil der Lösung sein!

Mit freundlichen Grüßen

Jörg Veil

Hr. Jörg Veil
Geschäftsführer Home Instead GmbH

Ein halbes Jahr Business Delevopment

Aufgaben des Business Developments

Laut Wikipedia wird Business Development mit Geschäftsentwicklung oder Unternehmensentwicklung bezeichnet und umfasst zielgerichtete Maßnahmen zur Weiterentwicklung des Unternehmens. Bei Home Instead umfasst dies u.a. die Entwicklung und Pflege von Kooperationen, neuer Geschäftsmodelle und Services (analog und digital), Einsatz von digitalen Lösungen beim Kunden bzw. in der Arbeit mit dem Kunden sowie die politische Lobbyarbeit. Auch die Prüfung und Entwicklung des Markteintritts in angrenzende, noch nicht umfassend erschlossene Leistungsbereiche, wie beispielsweise in die Kinder- und Jugendhilfe, gehören dazu. Das Business Development ist eine Querschnittsaufgabe. Das bedeutet für unsere Gruppe eine enge Zusammenarbeit mit der Geschäftsleitung, den Abteilungen sowie den Franchisepartnern.

Stand der Aktivitäten

Einer der ersten Aufgaben war es, das nicht weiter definierte Arbeitsfeld „Kooperationen“ zu sortieren. Wir unterscheiden nun zwischen Dienstleistungskooperationen beim/ für den Kunden, Auftraggebern und Empfehlungslieferanten. So ist auch das nun über den Webshop abrufbare Kooperationshandbuch kategorisiert. Im nächsten Newsletter wird darüber ausführlicher berichtet.

Was hat sich nun im letzten halben Jahr getan?



Lesen Sie weiter →

Dies klingt banal und einfach, ist es aber nicht. All unser strategisches Handeln und Denken sollte immer darauf ausgelegt sein, uns empfehlenswert zu machen. Sich das positive Unternehmensprofil bewusst zu machen, ist einer der ersten wichtigen Schritte.

Wir sind:

- besser als erwartet
- flexibel
- seriös und Zuverlässig
- vertrauensvoll und empathisch
- begeistert
- ...

Tragen Sie dies nach außen!

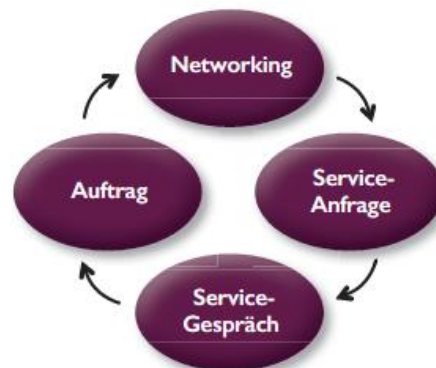
Denn: Empfehlungen sind harte Arbeit!

und:

Networking ist der Treibstoff für Ihren Erfolg!

Machen Sie sich mit Ihrem Unternehmen, an Ihrem Standort, so bekannt, dass sich bis zu 20 feste Vermittler herauskristalisieren. Diese empfehlen regelmäßig und so entsteht eine solide Zusammenarbeit.

Auf dieser Basis können dann weitere strategische Maßnahmen im Networking erfolgen, um das Netzwerk weiter auszubauen. Wie zum Beispiel die regelmäßige Frequenzierung von weiteren A-Vermittlern.



Betriebsphase	Anfragen	Gespräche	Kunden
0–6 Monate	10	7	5
6–12 Monate	15	10	7
12–24 Monate	20	14	9
24–36 Monate	25	17	11
> 36 Monate	30	20	13



Es gibt mehrere Strategien, um es zu diesen „festen Vermittlern“ zu schaffen. Die richtige Frequenz, eine Bedarfsanalyse, Feedbackschleifen und zielführende Gespräche sind nur einige Beispiele für Instrumente, die es zu berücksichtigen gilt.

Ein ständiges Hinterfragen und Reflektieren der eigenen Networking-Arbeit, Austausch mit den Kollegen und Erfahrungen und Unterstützung seitens der Zentrale, sollen allen Betrieben helfen, unabhängig davon, in welcher Betriebsphase sich dieser befindet, sich zu verbessern.

Nutzen Sie hierzu unsere Networking-Schulungsangebote und/ oder sprechen Sie uns im Support direkt an.



Andreas Müller
Geschäftsführung

Impressum: Herausgeber: Home Instead GmbH & Co. KG, Köln • Satz und Druck: NetMarket PMS GmbH, Eisdorf-Heppendorf

Diese Publikation ist ein firmeninterner Service für Partner von Home Instead. Alle Informationen wurden mit Sorgfalt ermittelt und überprüft. Es kann jedoch keine Gewähr übernommen werden, eine Haftung ist ausgeschlossen. Vervielfältigungen jeder Art sind nur mit ausdrücklicher Genehmigung des Verlags gestattet. Alle Rechte vorbehalten.

**Home
Instead.**
Zuhause umsorgt

05.03.2024

INSIDE



Sehr geehrte/r Nina Schlüter, liebes Home Instead-Team,

Home Instead hat sich in den wirtschaftlichen und regulatorischen Verwerfungen der letzten Jahre als recht krisenfest erwiesen, und darauf können wir stolz sein. Alexander Volles Beitrag macht uns bewusst, wie wir diese Resilienz auch in chaotischen Zeiten aufrecht erhalten können. Thomas Eisenreich nimmt in seinem Leitartikel die neuen Qualifikationsanforderungen nach § 53b und die daraus resultierende Neustrukturierung des Pflegemarkts unter die Lupe. Auch Dr. Marcel-André Friedrichs Bericht von der ersten Sitzung des neuen Beirats geht auf die Konsequenzen von § 53b ein. Die Zentrale erarbeitet Lösungswege, um die finanzielle Belastung für die Betriebe möglichst gering zu halten.

Ganz oben auf der Agenda des Beirats steht auch die Einführung der neuen Software Aucits, die Ihre Arbeit in vielerlei Hinsicht erleichtern wird. Der Artikel von Maren Brickwedel über die von Naomi Feil entwickelten Ansätze zum Umgang mit Demenz sind eine lesenswerte Anregung zum Nachdenken über dieses Thema.

Ab dieser Ausgabe enthält unser Inside als neue Rubrik die jeweils jüngste Statistik zur Wachstumsentwicklung von Home Instead. Sie soll Ihnen als Kompass für Ihre wirtschaftliche Zielsetzung dienen. Unterdessen rückt Ostern näher – beachten Sie bitte unsere Marketing-Aktion zu Ostern. Ich wünsche Ihnen eine angenehme Lektüre und schon einmal Frohe Ostern!

Julia Vassilliere
Chief Marketing Officer
Home Instead GmbH & Co. KG



Thomas Eisenreich: Strategische Betrachtung der Qualifizierung nach § 53b



Eine Betrachtung aus Makro- und Mikro-Perspektive

In der 2018 gegründeten Konzentrierten Aktion Pflege (KAP) wurden zahlreiche Reformvorschläge erarbeitet, die inzwischen in Kraft getreten sind. Ein Überblick über die Konsequenzen.

[Zum Leitartikel](#)

Alexander Volle: Wie gelingt Führung in einer Welt im Wandel?



In einer Welt im ständigen Wandel ist Führung eine Kunst, die Flexibilität und Anpassung erfordert

Vom VUCA-Modell zum neuen BANI-Ansatz – wir müssen uns den chaotischen Realitäten stellen. Doch mit dem RAAT-Modell können wir Wege finden, Resilienz aufzubauen, Achtsamkeit zu kultivieren, uns anzupassen und Transparenz zu schaffen. Als Kapitäne unserer Unternehmen können wir mit Gelassenheit und klarem Kopf den stürmischen Zeiten trotzen und gemeinsam Kurs halten.

[Erfahren Sie mehr](#)

Jetzt schnell anmelden...

SCHULUNGEN
NOCH FREIE PLÄTZE



Aufgepasst: Diese Schulungen für Büro- und Führungskräfte sind noch nicht ausgebucht.

Sichern Sie sich jetzt einen der letzten freien Plätze, um dabei zu sein!

Schulungen im Rahmen unserer Qualifizierungen:

11.+12.04. Teams und Veränderungen gestalten in der Zentrale in Köln
24.+25.04. Begleitung und Moderation von Betreuungskräften in der Zentrale in Köln

NEU für Betreuungskräfte:

11.03. Sinnstiftende Betreuungsangebote für Menschen, die an Demenz erkrankt sind – online Vortrag

Programm Fach- und Führungskräfte

13.03. Networking bei Vermittlern online
22.03. Personalarbeit bei Home Instead Best Practice / online
22.03. Pflegedokumentation online
11.04. Facebook Grundlagen online
12.04. Best Practice Austausch Disposition online
17.04. Arbeitsrecht online
19.04. Demenz aktuell online
26.04. BewerberInnen besser einschätzen in der Zentrale in Köln
07.05. Gesprächsführung bei Mitarbeitergesprächen in der Praxis in der Zentrale in Köln
08.05. Herausfordernde Mitarbeitergespräche in der Praxis
08.05. Best Practice Networking online

Das Team Schulungsmanagement freut sich auf Ihre Teilnahme!

[Hier geht es direkt zur Buchung](#)



© 2024 Home Instead GmbH & Co. KG

Sie können den Newsletter jederzeit abbestellen. Zum Abbestellen besitzen Sie bitte diesen Link.

Home Instead GmbH & Co. KG, Alfred-Nobel-Str. 29, 50226 Frechen
Tel.: +49 2234 2090990, Fax: +49 2234 20909919, Email: info@homeinstead.de





Liebes Home Instead-Team,

erleben Sie einen frischen Hauch von Frühling. Zaubern Sie ein Gericht aus regionalen Zutaten, es verspricht nicht nur Genuss, sondern auch Gesundheit auf Ihrem Teller.

Als Highlight präsentieren wir Ihnen das Video „Betreuungskraft des Jahres“. Lauschen Sie den rührenden Geschichten unserer Betreuungskräfte des Jahres 2023.

Starten Sie in den Frühling mit unserer Bucket-List und gestalten Sie Ihren Alltag mit spannenden Aktivitäten. Von Eierfärben mit Naturfarben bis hin zu Kommunikationstipps für eine positive Interaktion mit Seniorinnen und Senioren – unser Newsletter bietet vielfältige Anregungen für einen erfüllten Start in den Frühling.

Testen Sie Ihre Rätselkünste mit unserem Frühlingsrätsel und erleben Sie kreative Momente beim Bemalen von Kräutertöpfen. Die Natur erwacht, und wir laden Sie ein, diesen Frühling mit einem schönen Frühlingsgedicht zu begrüßen.

Viel Freude damit!

Genussvoll und Gesund: Kulinarische Erinnerungen wecken



Mit dem Einzug des Frühjahrs präsentiert sich die Natur in ihrer vollen Pracht, und dies spiegelt sich auch in der Vielfalt gesunder und regionaler Lebensmittel wider, die auch für unsere Seniorinnen und Senioren gut sind. In diesen Monaten bietet die Saison eine Fülle an frischem Gemüse und Obst, die nicht nur einfach lecker sind, sondern auch die Gesundheit im Alter unterstützen.

Das Frühjahr bringt eine Renaissance von grünem Gemüse wie Spinat, Mangold und Frühlingszwiebeln mit sich, die reich an Vitaminen und Mineralstoffen sind. Diese können leicht in Suppen, Eintöpfen oder als Beilage zu Hauptgerichten verwendet werden, um die Ernährung mit wichtigen Nährstoffen zu bereichern.

Frühlingsgedicht: Erste Knospen



Erste Knospen springen auf,
die Natur nimmt ihren Lauf.

Es räkelt sich die Haselnuss,
vorbei ist es nun mit Verdruss.

Dort sprießt die erste Eibe,
die Sonne scheint durch uns're Scheibe.

Auch Rhododendron und der Mandelbaum,
möchten blühen, man glaubt es kaum.

Die Sonne geht von Osten auf,
und wärmt uns schon im Mittagslauf.

Und durch die edle Winterkirsche,
sieht man Rehe und auch Hirsche.

Das Grün sprießt fröhlich weit und breit,
vorbei die kalte Winterzeit.

Am Wegesrand die Heide,
lila werden ihre Zweige.

Forsythien strahl'n voller Wonne,
sie freuen sich so auf die Sonne.

So ist's wenn erste Knospen springen,
und wir fangen fröhlich an zu singen.

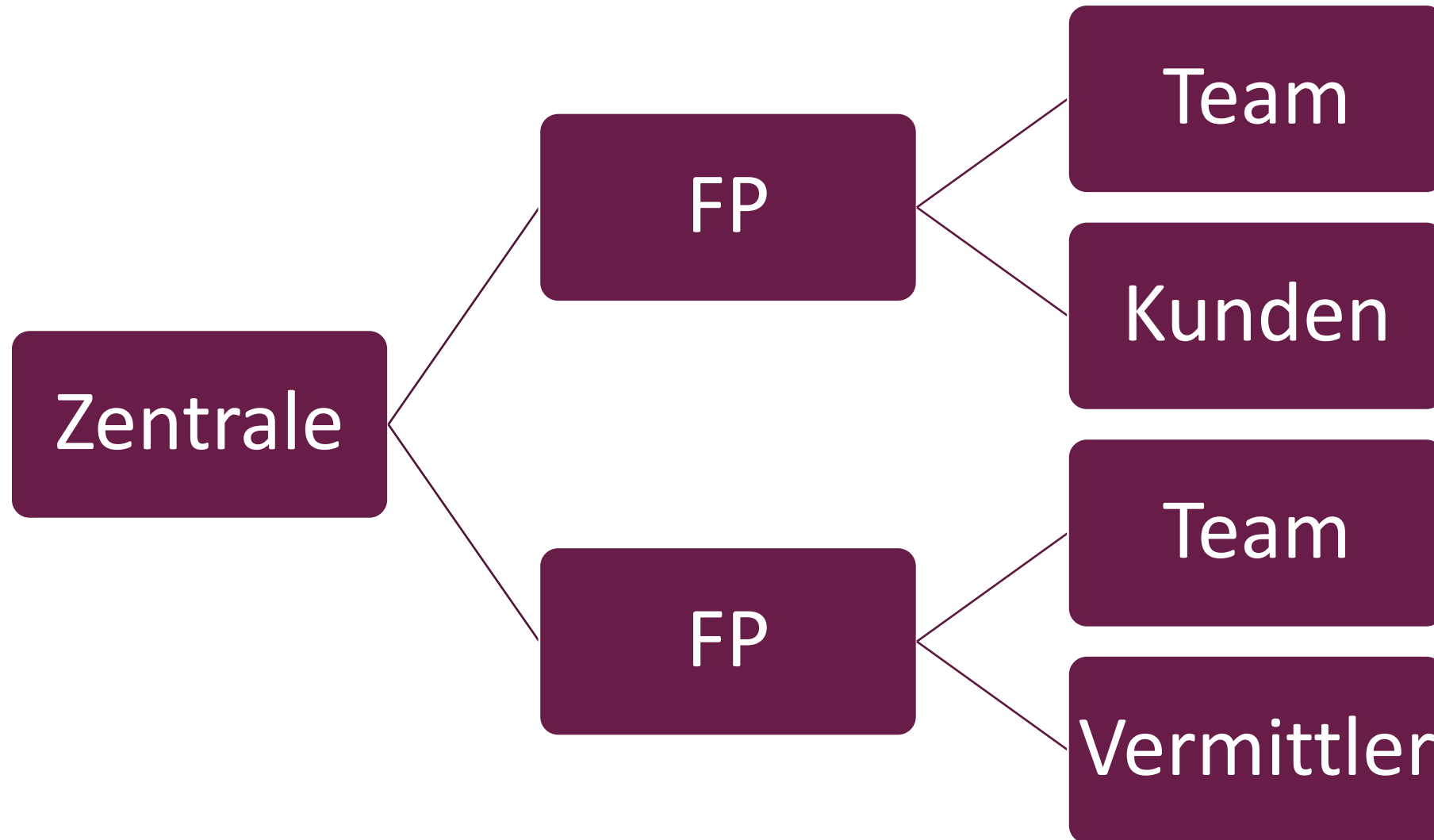


© 2024 Home Instead GmbH & Co. KG

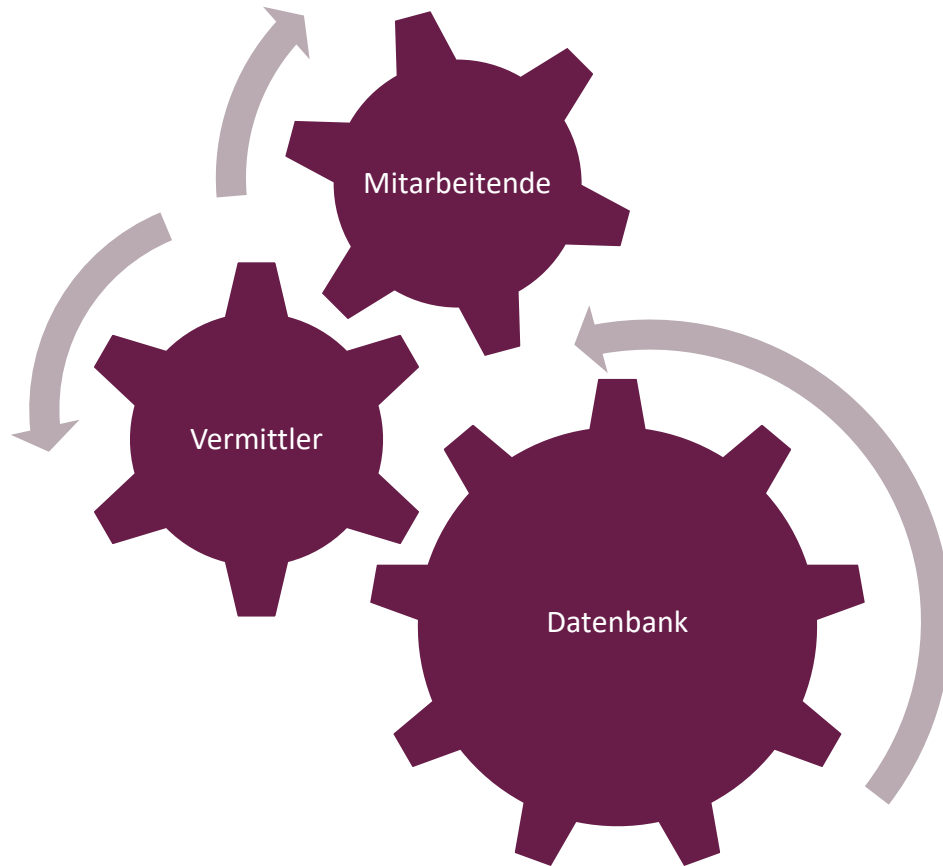
Sie können den Newsletter jederzeit abbestellen. Zum Abbestellen besuchen Sie bitte diesen Link.

Home Instead GmbH & Co. KG, Althof-Nebel-Str. 20, 53226 Frechen
Tel: +49 2234 2066983, Fax: +49 2234 2092919, Email: info@homeinstead.de





Bereitstellung der Daten



(Datum) **Connect** 



*|**\$SALUTATION**|*
Dies ist ein Blindtext. Fügen Sie hier den Inhalt der Medienmitteilung ein. Dies ist ein Blindtext. Fügen Sie hier den Inhalt der Medienmitteilung ein. Dies ist ein Blindtext. Fügen Sie hier den Inhalt der Medienmitteilung ein. Dies ist ein Blindtext. Fügen Sie hier den Inhalt der Medienmitteilung ein. Dies ist ein Blindtext. Fügen Sie hier den Inhalt der Medienmitteilung ein.

Eine Zwischenüberschrift
Dies ist ein Blindtext. Fügen Sie hier den Inhalt der Medienmitteilung ein. Dies ist ein Blindtext. Fügen Sie hier den Inhalt der Medienmitteilung ein. Dies ist ein Blindtext. Fügen Sie hier den Inhalt der Medienmitteilung ein. Dies ist ein Blindtext. Fügen Sie hier den Inhalt der Medienmitteilung ein. Dies ist ein Blindtext. Fügen Sie hier den Inhalt der Medienmitteilung ein.

Dies ist ein Blindtext. Fügen Sie hier den Inhalt der Medienmitteilung ein. Dies ist ein Blindtext. Fügen Sie hier den Inhalt der Medienmitteilung ein. Dies ist ein Blindtext. Fügen Sie hier den Inhalt der Medienmitteilung ein. Dies ist ein Blindtext. Fügen Sie hier den Inhalt der Medienmitteilung ein. Dies ist ein Blindtext. Fügen Sie hier den Inhalt der Medienmitteilung ein.

(Monat) / (Jahr)
Einfach persönlich 



*|**\$SALUTATION**|* Hier steht die Headline der Meldung
Dies ist ein Blindtext. Fügen Sie hier den Inhalt der Medienmitteilung ein. Dies ist ein Blindtext. Fügen Sie hier den Inhalt der Medienmitteilung ein. Dies ist ein Blindtext. Fügen Sie hier den Inhalt der Medienmitteilung ein. Dies ist ein Blindtext. Fügen Sie hier den Inhalt der Medienmitteilung ein. Dies ist ein Blindtext. Fügen Sie hier den Inhalt der Medienmitteilung ein.

Eine Zwischenüberschrift
Dies ist ein Blindtext. Fügen Sie hier den Inhalt der Medienmitteilung ein. Dies ist ein Blindtext. Fügen Sie hier den Inhalt der Medienmitteilung ein. Dies ist ein Blindtext. Fügen Sie hier den Inhalt der Medienmitteilung ein. Dies ist ein Blindtext. Fügen Sie hier den Inhalt der Medienmitteilung ein. Dies ist ein Blindtext. Fügen Sie hier den Inhalt der Medienmitteilung ein.

Dies ist ein Blindtext. Fügen Sie hier den Inhalt der Medienmitteilung ein. Dies ist ein Blindtext. Fügen Sie hier den Inhalt der Medienmitteilung ein. Dies ist ein Blindtext. Fügen Sie hier den Inhalt der Medienmitteilung ein. Dies ist ein Blindtext. Fügen Sie hier den Inhalt der Medienmitteilung ein. Dies ist ein Blindtext. Fügen Sie hier den Inhalt der Medienmitteilung ein.





Gründe für die Schwierigkeiten

Wieso nutzen die Franchisepartner und –partnerinnen das Angebot nicht?

- Mangelnde Kenntnis oder Fähigkeiten
- Mangelnde Unterstützung oder Anreize
- Andere Prioritäten/fehlende Einsicht zur Wichtigkeit/Sinnhaftigkeit
- Eigeninteressen und Autonomie

Aktivierung der Betriebe

Erfolgreiche Maßnahmen



- Auftritt in diversen Gremien, Konferenzen und Meetings
- Schulungen im unternehmenseigenen Schulungsbereich
- Workshops auf Tagungen
- Individuelle Onboardings
- Integration in ein Projekt zur Prozessoptimierung
- Entwicklung und Bereitstellung weiterer Kampagnen und Templates
- Best-Practice-Artikel



Strategien zur Bewältigung der Herausforderungen

Was können wir daraus für die Zukunft ableiten?

- Standardisierung vs. Lokalisierung von Marketingkonzepten
- Schulungen und Support für Franchisepartner
- Einsatz von Technologie und Datenanalyse zur Optimierung
- Aufbau einer starken Partnerschaft und starker Kommunikationskanäle

Checkliste

Was sollten wir vor der Implementierung eines neuen Marketingkonzepts beachten?

- ✓ Analyse der Franchisepartner & -partnerinnen und der allgemeinen Situation
- ✓ Zielsetzung
- ✓ Ressourcenprüfung
- ✓ Schulung und Unterstützung
- ✓ Messung und Analyse
- ✓ Kommunikation und Feedback
- ✓ Flexibilität und Anpassungsfähigkeit

**Vielen Dank für Ihre
Aufmerksamkeit!**



Jeder Betrieb von Home Instead ist unabhängig sowie selbstständig und wird eigenverantwortlich betrieben.

© 2021 Home Instead