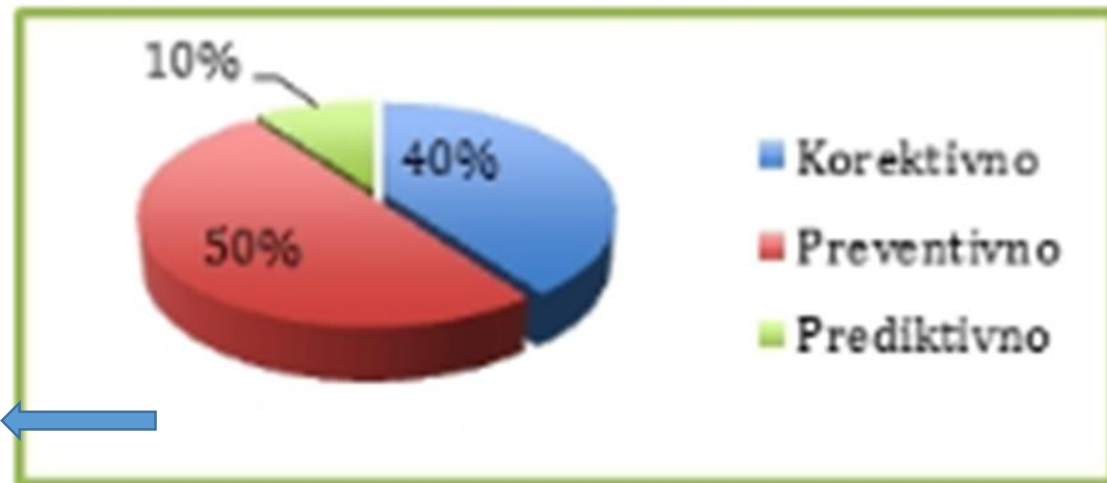


Storitve

Mala podjetja je nekoliko lažje voditi, delujejo pa v enakih tržnih razmerah kot velika. Del podjetij opravlja le storitve za kupce. Tak tipični podjetnik je frizer. Del podjetij izdeluje izdelke. Tak tipični primer je izdelava zavornih oblog.

Največ podjetij počne oboje. Primer: Avtomehanik prodaja storitve – svoje strokovno delo in izdelke – zavorne ploščice (ki jih je od nekoga kupil ali izdelal sam).

Na podoben način kot vozila vzdržujemo mnogo podobnih strojev, naprav in procesov. Vse skupaj imenujemo lahko vzdrževanje.



Slika 1 7P boljše opiše dejavnike pri trženju storitev vir: <https://slideplayer.si/slide/17103114/>

Vzdrževanje in tehnologija izvedbe le tega je zato pomemben del poslovnega načrta, saj opisuje način kako bomo izvajali storitve, izdajali račune in dobili denar, ki smo ga vložili nazaj. potrebujemo.

Tako kot prodajno načrtovanje opravimo to vsako leto v naprej.

Konstruktorji strojev in naprav so vzdrževanje predvideli za celotno življenjsko dobo v naprej.

Vzdrževanje je strokovno zahtevno in zahteva posebno izobraževanje.

Seveda znamo popraviti vse, vendar podjetnik ki ima avtoservis živi od preventivnega vzdrževanja. Menja sklope, ki še delujejo, so pa tik pred iztekom življenjske dobe. Tipični so Olje, svečke, zavorne obloge, filtri ...

Takšno vzdrževanje je tudi najlažje planirati v naprej.