



Der Tipp des Monats September 2003

Autor: Klaus Steinseifer

Präsenz zeigen!

"Diese beiden Worte werden doch eigentlich für militärische Handlungen verwendet", werden Sie jetzt denken, nachdem Sie diese Überschrift gelesen haben. Wenn Sie diese Worte in den Medien hören und lesen wird wieder einmal irgendwo in unserer Welt "Präsenz gezeigt"! Häufig hört und liest man auch den Begriff "Präsenzstärke".

Diese Worte haben für mich und den Erfolg in Ihrem Unternehmen eine ganz andere, nämlich die eigentlich wichtige Bedeutung für Sie: Zeigen Sie Ihre persönliche, Ihre unternehmerische Stärke. Immer und überall! Sind Sie wirklich präsent bei Ihren Kunden?

Wie viele gute und sehr gute Stammkunden haben Sie in Ihrer Kundendatei? Ein schlummerndes Potential, das es wert ist, einmal wieder aufgeweckt zu werden. Nicht nur mit den allgemein bekannten Werbemitteln, wie z. B. Ihren einheitlichen, weithin erkennbaren Fahrzeugbeschriftungen auf Ihren Unternehmensfahrzeugen, Ihren Privatfahrzeugen, Ihren weithin sichtbaren Gerüstschildern, Ihren Werbeträgern, den turnusmäßigen Direktmailings.

Präsenz können Sie jeden Tag zeigen. Auf Ihrem Weg zu Ihren Baustellen, zu Kundengesprächen, eigentlich immer. Irgendwo auf Ihrer Fahrtstrecke findet sich in Ihrer Adressdatei ein guter Kunde. Halten Sie an, steigen Sie aus, nehmen Sie sich ein paar Minuten Zeit und sagen Sie "Hallo"! Bringen Sie ein Eis aus der Eisdiele um die Ecke mit, eine nette Leckerei, einen kleinen Herbstblumenstrauß - einfach so! Es gibt immer eine passende Gelegenheit und ein kleines, passendes Mitbringsel - wie gesagt: "Einfach so"! Sie werden dann oft diese Worte hören: "Mensch, Sie kommen mir wie gerufen, ich habe da gerade ...!"

Hat sich dieser kleine Zeitaufwand dann nicht schon für Sie gelohnt?

Planen Sie, so oft es geht, in Ihrem Monatszeitplan einen "Einfach-so-Besuch" bei Ihren Freunden fest ein. Denn gute Freunde sind Ihre Stammkunden ja zweifellos.

Der Steini®

ist urheberrechtlich geschützt
und unterliegt dem Copyright von Klaus Steinseifer.



Die Steinseifer-Seminare
Management im Handwerk.

Wenn Ihre Kunden gerade im Moment keine Zeit für Sie hat, macht es auch nichts, weil Sie ja sofort wieder verschwunden sind. Aber - Sie haben wieder einmal mehr IHRE PRÄSENZ gezeigt und das leckere Eis verschafft eine sehr oft willkommene, kleine Verschnaufpause - in Gedanken an den netten Handwerker.

Autor und Herausgeber



Klaus Steinseifer

Ausführliche Informationen über unsere Qualifizierungsarbeit in der modernen, zukunftsorientierten und nachhaltig erfolgreichen Unternehmensentwicklung und Unternehmensführung finden Sie unter www.steinseifer.com.

So erreichen Sie mich:

Telefon +49 (0)174 2493577

Mail klaus.steinseifer@steinseifer.com

Impressum

www.steinseifer.com/impressum

Der Steini®

ist urheberrechtlich geschützt
und unterliegt dem Copyright von Klaus Steinseifer.



Die Steinseifer-Seminare
Management im Handwerk.