

Der Tipp des Monats Februar 2004

Autor: Klaus Steinseifer

Wie Sie bei Ihren Kunden am Ball bleiben

Seine Kunden richtig zu pflegen wird in Zeiten wachsender Konkurrenz und immer ähnlicher werdender Dienstleistungen immer wichtiger.

Möglichkeiten zur Kundenpflege gibt es viele.

Ich gebe Ihnen hier einige Anhaltspunkte, die Sie aber mit eigenen, individuell auf Ihre Kundinnen und Kunden abgestimmten Ideen anreichern müssen:

- Nutzen Sie alle Möglichkeiten des Kontakts zu Ihrem Kunden.
 Persönliche Besuche, telefonischer Kontakt, wenn ein geeigneter Anlass vorliegt.
- 2. Prüfen Sie alles, was in Ihrem Unternehmen angeboten wird unter dem Aspekt: Kann das meinem Kunden nutzen?
- 3. Jede Verbesserung bietet Gelegenheit zum Kundenkontakt: "Das haben wir geändert, damit Sie es in Zukunft leichter haben!"
- 4. Bringen Sie persönliche Dinge Ihrer Kunden in Erfahrung und sprechen Sie diese Themen immer wieder einmal bei passenden Momenten an.
- 5. Bei Jubiläen, Ehrungen oder besonderen Erfolgen bei Ihren Kunden sollten Sie persönlich, schriftlich oder telefonisch gratulieren. "Kleine Geschenke erhalten die Freundschaft!"

Fazit: Hinter all diesen Maßnahmen steckt vor allem ein psychologisches Ziel - nämlich das, Ihren Kunden zu zeigen, dass Sie sie nicht vergessen haben, dass Ihnen an ihnen sehr gelegen ist, obwohl der eigentliche Verkauf schon abgeschlossen ist. Der nächste Auftrag wartet garantiert schon!





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



