



Der Tipp des Monats Mai 2013

Autor: Klaus Steinseifer

Kennen Sie Ihre Stärken?

Ein Fragebogen für Sie!



Welche davon sind für Außenstehende wirklich relevant?

Wissen Sie, wer Ihre Kunden sind und was sie an Ihren Leistungen besonders schätzen?

Gelingt es Ihnen regelmäßig Ihre Kunden zu überraschen, wenn ja: wie?

Haben Sie eine Schlüsselleistung für eine klar definierte Kundengruppe?

Konzentrieren Sie sich auf deren Bedürfnisse und Erwartungen?

Empfehlungen basieren nicht darauf, dass etwas Großes getan wird. Vielmehr sind sie das Ergebnis unzähliger kleiner Dinge, die ein Unternehmen besser macht als andere. Dafür braucht es Motoren und Mentoren, natürlich in Gestalt des Unternehmers selbst, seiner MitarbeiterInnen und seines Netzwerks. Empfehlungsmarketing darf nicht Chefsache allein, sondern muss zwingend Teil einer Unternehmenskultur sein, die alle Menschen, die mit dem Unternehmen stehen - auch

Der Steini®

ist urheberrechtlich geschützt
und unterliegt dem Copyright von Klaus Steinseifer.



Die Steinseifer-Seminare
Management im Handwerk.

Seite 1 von 2

die ohne direkten Kundenkontakt - verinnerlicht haben. Um empfohlen zu werden, braucht es qualifiziertes Personal, das fachlich wie emotional kompetent ist. Die aktive Beziehungspflege zu Kunden, Partnern, Multiplikatoren ist die Grundlage für ein nachhaltiges Empfehlungsmarketing. Wer sind Ihre Multiplikatoren?

Schenken Sie Ihren Empfehlern eine zeitnahe Anerkennung?

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.