

Der Tipp des Monats Juli 2018

Autor: Klaus Steinseifer

Kennen Sie Ihre Stärken?

- Welche davon sind für Außenstehende wirklich relevant?
- Wissen Sie, wer Ihre Kunden sind?
- Was schätzen Ihre Kunden an Ihren Leistungen ganz besonders?
- 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?

Wer empfiehlt Sie?

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 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 und Multiplikatoren ist die Grundlage für ein nachhaltiges Empfehlungsmarketing.

Wer sind Ihre Multiplikatoren und schenken Sie Ihren Empfehlern eine zeitnahe Anerkennung?





<u>Weitere Informationen und Hilfestellungen zu Ihrer Stärkenermittlung und zu den Empfehlern für Sie</u>



https://steinseifer.com/seminare/module/seminartermine-management-im-handwerk.html

Autor und Herausgeber



Klaus Steinseifer

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

So erreichen Sie mich:

Telefon +49 (0)174 2493577

E-Mail klaus.steinseifer@steinseifer.com

Impressum

https://steinseifer.com/impressum



