

## Kunden gewinnen, Kunden halten

### Klicken Sie an:

Was tun Sie, um mit Ihren vorhandenen Kunden in Kontakt zu bleiben und um neue dazu zu gewinnen?

	ja	nein
■ Haben Sie eine Referenzliste zufriedener Kunden?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
■ Verschicken Sie Probelieferungen an neue Kunden?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
■ Heben Sie sich durch Beratung und Service von der Konkurrenz ab?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
■ Erweitern Sie stetig Ihre Angebotspalette?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
■ Bereiten Sie Kundenbesuche optimal vor?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
■ Veranstalten Sie einen „Tag der offenen Tür“ oder Hausmessen?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
■ Versenden Sie Informationsbriefe?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
■ Bringen Sie sich als Unternehmer regelmäßig in Erinnerung, z.B. durch Geburtstagskarten an Stammkunden?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
■ Bieten Sie Garantieleistungen an?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
■ Demonstrieren Sie Zuverlässigkeit?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
■ Nehmen Sie Kundenbeschwerden wirklich ernst?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
■ Bedanken Sie sich für (fast) jede Kundenbeschwerde?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
■ Geben Sie eine Kundenzeitung heraus?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
■ Werben Sie in lokalen Zeitungen, Anzeigenblättern und der Fachpresse?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
■ Führen Sie eine Kundenbefragung durch?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
■ Beteiligen Sie sich an Ausschreibungen von Aufträgen der öffentlichen Hand?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>