Beratung zur Optimierung der Kundenorientierung (Handwerksbetriebe, Einzelhandel)

Sie erkennen trotz des Einsatzes wettbewerbsfähiger Produkte oder Dienstleistungen zu marktgerechten Preisen eine hohe Fluktuation in Ihrer Kundschaft. Ihre Stammkundschaft ist nicht optimal entwickelt, sodass Sie unablässig in die Neukundenakquisition investieren müssen.

Sie möchten folgende Ergebnisse erreichen

- Ihre Stammkundschaft vergrößern
- Ihre Stammkunden zu überzeugten Nutzern Ihrer Dienstleistungen und Produkte machen
- Ihre Kunden zu Multiplikatoren, Botschaftern für Ihr Unternehmen und Ihr Angebot machen
- Auf Dauer Ihre pro Kunde erzielten Erlöse steigern und so Ihr Betriebsergebnis nachhaltig verbessern

Wir unterstützen Sie dabei mit folgenden Maßnahmen

- Analyse der Interaktion mit den Kunden und der Einstellung der Mitarbeiter gegenüber den Kunden
- Interpretation relevanter Kennzahlen
- Konzeptentwicklung zur Optimierung der Kundenbindung
- Workshops mit Führungskräften und Mitarbeitern zur Verbesserung der Kundenorientierung
- Trainings zur Verbesserung der Kommunikation, Selbststeuerung, Stressstabilität
- Praxisbegleitung, Training on the Job
- Überprüfung des Verbesserungsprozesses und Anpassung durchzuführender Maßnahmen - Abschluss