WERBEN SIE NOCH
oder empfiehlt man Sie schon?

Leitbetrieb Österreich

...oder: Empfohlen wird nur, wer empfehlenswert ist!

EMPFEHLUNGEN sparen Zeit und geben Sicherheit!

Eine verlässliche Empfehlung verringert das Risiko einer Fehleinschätzung – im beruflichen wie im privaten Bereich. Wir schätzen die Meinung von Menschen, die glaubwürdig sind, und folgen ihren Ratschlägen.

- Verlässliche Empfehlungen Dritter geben uns Orientierung
- Entscheidungswege werden kürzer - das Risiko einer falschen Entscheidung wird minimiert
- Empfehlungen schaffen Sicherheit und helfen uns, wertvolle Zeit zu sparen
- Somit entspricht eine Empfehlung einer Qualitätsgarantie

EMPFOHLEN wird nur, wer auch empfehlenswert ist.

Empfehlungen sind die ehrlichste Form der Werbung. Doch nur herausragende Leistungen erhalten gute Mundpropaganda. Deshalb gilt: Nur wer empfehlenswert ist, wird auch weiterempfohlen. Dafür muss die Basis stimmen. Und diese liegt weit jenseits von Mittelmaß und Zufriedenheit. Begeistern Sie Ihre Kunden – und Sie werden Empfehlungen ernten!

Anne M. Schüller
Preisgekrönte Bestsellerautorin, führende Expertin
www.empfehlungsmarketing.cc

EMPFEHLER sind das Bindeglied zwischen dem Gewohnten und dem Neuen.

Je unübersichtlicher die Märkte, je komplexer die Produkte und je anonymer Geschäftsbeziehungen werden, desto mehr sucht man nach Übersicht. Die passende Antwort: eine glaubhafte Empfehlung.

Wertehaltige Empfehlungen festigen auch Ihre eigene Bedeutung bei Geschäftspartnern!

- Sie zeigen dem Empfänger Ihre Wertschätzung und zugleich Ihr Wertebewusstsein
- So ermöglichen Sie ihm, Verbesserungen umzusetzen
- Damit verhelfen Sie ihm zu neuen, positiven Erfahrungen und guten Gefühlen
- und erweisen sich selbst als kompetenter, verlässlicher Partner

Ihre Geschäftspartner werden Ihnen für Empfehlungen dankbar sein und Sie umso mehr schätzen. Sie werden weiterhin bzw. verstärkt mit Ihnen zusammenarbeiten und auch ihrerseits Sie und Ihr Unternehmen weiterempfehlen.

EMPFEHLUNGSNEHMER holen sich gerne Rat bei Menschen, die glaubwürdig sind.

Sie sind dankbar für deren Erfahrungen, denn diese bieten Sicherheit.

Sie greifen insbesondere dann auf eine Empfehlung zurück,

- **wenn** es schwierig ist, sich einen Überblick über den jeweiligen Markt zu verschaffen
- **wenn** Produkte bzw. Leistungen komplex und damit stark erklärungsbedürftig sind
- **wenn** ihnen die notwendige Zeit fehlt
- **wenn** es um ihre Sicherheit und um ein hohes Maß an Vertrauen geht

Erfahrungsgemäß werden Empfehlungsnehmer auch selbst starke Empfehlungsgeber. Behandeln Sie deshalb jeden Neukunden, welcher aufgrund einer Empfehlung kommt, besonders aufmerksam. Denn seine Erwartung ist hoch, und eine Enttäuschung fiele nicht nur auf Sie, sondern auch auf den Empfehler negativ zurück.

Erkennen Sie bereits, wie Sie als starker Empfehler an Wertschätzung gewinnen und welchen Kreislauf Sie damit bei Ihren eigenen Geschäftspartnern in Gang setzen können?

Werden Sie Empfehler, denn davon profitieren Sie auch selbst – auf jeden Fall.

Führende Experten wie Anne M. Schüller begleiten die ServiceInitiative mit neuen Impulsen und stellen wichtige Themen zur Verfügung! Ständig neue Informationen und Tipps dazu, wie Sie Ihre Servicequalität optimal nutzen, finden Sie auf www.leitbetrieb.com

SALZBURG - TRAUNSTEIN - MÜNCHEN - BERLIN - FRANKFURT

© www.exclusive-design.at / Bild: Anne M. Schüller