Meine persönliche ServiceQualität ...

zahlt sich aus, denn . . .

Zufriedene Mitarbeiter -
die internen Fans des Unternehmens -
sind loyale Mitarbeiter!

Begeisterte Kunden -
die externen Fans des Unternehmens -
sind loyale Kunden!

. . . MEIN GEHALT ZAHLT DER KUNDE!

Erfolgreiche Unternehmen -
haben ein unverwechselbares Gesicht -
genießen Kunden- und Mitarbeiterloyalität!

Wir - die Kundenloyalisierer

Wenn wir es uns zum Ziel setzen, Kunden zu begeistern, übernehmen wir Verantwortung und erweisen uns selbst einen guten Dienst.

Nur wenn wir zufrieden sind können wir Kunden glaubhaft Freundlichkeit, Wertschätzung und Engagement vermitteln.

Wir als Mitarbeiter, die Top-ServiceQualität bieten, sichern den Erfolg unseres Unternehmens - und damit den eigenen Arbeitsplatz.

Wenn wir uns nicht mit dem einmal Erreichten zufriedengeben und offen für Neues sind, entwickeln wir uns auch persönlich weiter und steigern so unsere eigenen Chancen.

Das **ServiceSiegel** der **ServiceInitiative Leitbetrieb** ist auch für uns als Mitarbeiter ein wichtiges Signal: Es zeigt, dass wir in einem Unternehmen arbeiten, auf das wir stolz sein können.

Die höhere Zahl der internen Fans ...

Ein guter Ruf verbreitet sich fast von selbst

Persönlich erlebte ServiceKompetenz macht aus zufriedenen Kunden begeisterte Kunden. Aus Käufern werden Fans.

Kunden, die von einem Unternehmen begeistert sind, kaufen wieder dort ein. Aus Neukunden werden Stammkunden.

Die Mitarbeiter ernten Lob und Anerkennung von Kunden. Begeisterte Kunden bedeuten weniger Ärger, weniger Stress, mehr Motivation und mehr Freude im Job.

Nur wenn die Erwartungshaltung der Kunden übertroffen wird, empfehlen diese ein Unternehmen weiter.

Mit dem **ServiceSiegel** der **ServiceInitiative Leitbetrieb** geben Sie bereits bei der Geschäftsanbahnung Ihrem Service-Angebot ein unverwechselbares Gesicht.

... führt zu mehr begeisterten Kunden ...

Starke Unternehmen zeigen Service!

Die ServiceQualität ist Ausdruck der Unternehmenskultur. Daraus resultiert eine hohe Quote an Weiterempfehlungen.

Der Verlust an Kunden ist kleiner und die Investitionen zur Neukundengewinnung daher geringer.

Es gibt mehr zufriedene Mitarbeiter, daher auch einen geringeren Mitarbeiterwechsel.

Die Anzahl der Initiativbewerbungen ist höher. Der vorhandene Kundenservice ist ein wesentlicher Wachstumstreiber und zusätzlich werbewirksam.

Mit dem **ServiceSiegel** der **ServiceInitiative Leitbetrieb** geben starke Unternehmen ein Zeichen für eine neue Service-Kultur. Die Quelle für nachhaltiges Wachstum!

... macht Unternehmen noch erfolgreicher !

www.exclusive-design.at / Bilder: shutterstock

www.leitbetrieb.com

Leitbetrieb

Starke Unternehmen zeigen Service!

. . . . MEIN GEHALT ZAHLT DER KUNDE!
neues Buch Vinzenz Baldus!