

Die Service Offensive[©]



Ich sehe was, was du nicht siehst.



Service - Echo!
Ihre Kunden geben Antwort.

Lassen Sie Ihre Kunden sprechen

Würden Sie gern direkt erfahren, was Ihre Kunden bewegt und welche Erfahrungen diese in Ihrem Unternehmen machen?

Eine frische, freundliche und direkte Kundenbefragung nach Kaufabschluss ist für Sie die sicherste Art, Ihre hausinternen Trainings und deren Nachhaltigkeit zu überprüfen.

Unsere kompetenten und unaufdringlichen Mitarbeiter haben spannende Fragen vorbereitet.

Unser Service – Echo gibt Antwort!

Mit wenigen Fragen fangen wir ungefiltert die Stimmung Ihrer Besucher und Kunden ein und liefern Ihnen konkrete Antworten.

Endlich erfahren Sie, ob Ihre Trainings-Anstrengungen nachhaltig sind.

Exakt und auf dem Punkt – nutzen Sie das Feedback Ihrer Kunden und Besucher !

Die Service Offensive®



Ich sehe was, was du nicht siehst.

Zielgruppe

Unser Service-Echo wurde u.a. konzipiert für:

- Einzelhandel, alle Größen und Branchen
- Filialbetriebe z.B. zur Wahrung einer einheitlichen Service Qualität
- Behörden
- Shopping-Center
- Gastronomie

Inhalte

Unser Service-Echo beinhaltet u.a.:

- Entwicklung eines Fragebogens in enger Abstimmung mit Ihnen
- Professionelles Auftreten
- Transparente Auswertung und Präsentation der Ergebnisse
- Empfehlung für Verbesserungen

Methodik

Das Service-Echo ist eine anonyme und effiziente Kundenbefragung. Kunden und Besucher werden unmittelbar nach Verlassen Ihres Geschäfts zu den Themen Service-Qualität, Kundenfreundlichkeit, Ansprache etc. befragt.

Der Fragebogen unterscheidet Besucher und Kunden und enthält jeweils 6 – 10 Fragen. Die Inhalte werden individuell nach der Aufgabenstellung erarbeitet.

Fragebogen

Das Service-Echo basiert auf einem Fragebogen, welcher...

- ♦ anonym und kompakt die wesentlichen Punkte abfragt.
- ♦ individuell auf die Fragen des Auftraggebers eingeht
- ♦ exakt auszuwerten ist.
- ♦ solide Ergebnisse als Entscheidungsgrundlage liefert.

Dauer, Ort, Termin

Um exakte Daten für ein solides Service-Echo zu erhalten, sind 2–3 Termine zu unterschiedlichen Tageszeiten und Wochentagen sinnvoll. Je nach gefordertem Ergebnis halten wir uns 2-4 Stunden bei Ihnen auf.

Die Tage und Uhrzeiten werden individuell mit Ihnen vereinbart.

Kontakt

Die Service Offensive®

Christiane Etesami-Bundies
Inhaberin, Trainerin



Tel.: 0421 > 59 699 8-0
Fax: 0421 > 59 699 8-40
info@die-service-offensive.de
www.die-service-offensive.de