

Wie wird ein Betrieb so sexy, dass er empfohlen wird?

Sexy bedeutet in diesem Fall aufregend, anziehend, stylisch, humorvoll, selbstbewusst, kommunikationsfähig. Unser Autor zeigt, wie ein Unternehmen so attraktiv für seine Kunden wird, dass sie es weiterempfehlen.

Geben Sie Ihre Visitenkarte ab oder geben Sie lediglich Ihre Kontaktdatenkarte ab? Ist Ihre Fahrzeugbeschriftung nur okay oder schauen Passanten Ihrem Fahrzeug hinterher? Sind Ihre Mitarbeiter rasiert, gut gekleidet und können sie lächeln? Wie treten Sie als Chef auf? Wie sexy ist Ihre Telefonzentrale besetzt? Sie selbst bestimmen den Empfehlungswert Ihres Unternehmens. Aufregendes, Anziehendes und Stylishes wird gerne von Kunden ins Gespräch gebracht und somit weiterempfohlen.

Praxis-Tipp: Der V-Mann

Wenn Sie zuverlässige Handwerksfirmen in Ihrem Umfeld kennen und mit diesen schon zusammengearbeitet

haben, dann können Sie das V-Mann-Empfehlungstool ausbauen. Szene: Der Handwerksmeister ist bei seinem Kunden. Nachdem er seinen Aufgabenbereich mit dem Kunden durchgesprochen hat, kommt die Frage nach einem anderen Gewerk. Jetzt bekommen Sie Antworten, die unterschiedlich ausfallen können. Und dann kommt Ihr V-Mann-Einsatz: „Darf ich Ihnen da jemanden empfehlen?“ Und in diesem Moment zücken Sie ein kleines Visitenkartentäschchen. Hierin haben Sie von anderen zuverlässigen Handwerksfirmen Visitenkarten dabei. „Wissen Sie, es ist heute wichtig, mit zuverlässigen, ideenreichen Firmen zusammenzuarbeiten.“ Auf diesen Satz hin brauchen Sie sich nicht wundern, wenn der Kunde total heiß auf die

Visitenkarten in Ihrem Täschchen wird. Er will genau wissen, wer sich in Ihrer Schatzkiste befindet, vor allem welche Branchen. Er wird sie alle durchblättern und sich die für ihn interessanten Visitenkarten herausnehmen. Sie merken sich, welche Karten der Kunde behält und sagen: „Ich werde Herrn X von der Firma Y Bescheid geben.“ Der Preis steht dann in der Regel nicht im Vordergrund, es herrscht meist eine tolle Vertrauensbasis durch die Empfehlung. Für die empfohlenen Firmen ist es jetzt nicht mehr schwer, mit dem Kunden in Kontakt zu kommen. Wenn Ihre anderen empfehlenswerten Handwerksfirmen in deren Kundengesprächen ebenso agieren, dann kann sich schnell mehr Umsatz für alle Firmen ergeben. *Volker Geyer*

Zum Autor



Volker Geyer

Volker Geyer ist seit 1980 selbstständiger Malermeister, seit 1998 spezialisiert auf gehobenes Privatklientel. Durch eine speziell hierfür entwickelte Empfehlungsstrategie kommt er an entsprechende Kunden und Aufträge.

Seminare

Unser Autor Volker Geyer gibt regelmäßig Empfehlungsmeister-Seminare. Termine und Veranstaltungsorte sind im Internet unter www.empfehlungsmeister.de zu finden.



www.sirios.de ist Teil eines ganzen Paketes, mit dem Handwerker das Empfehlungsmarketing professionell betreiben können.

Sirios

Letzten Endes zählt für den Kunden nur die Zufriedenheit nach dem Kauf. In dieser Zufriedenheit spiegelt sich die perfekte Dienstleistung eines Unternehmens. Nur zufriedene Kunden empfehlen ein Unternehmen auch weiter. Sirios ist ein Vermarktungs-Werkzeug, mit dem sich Handwerker öffentlich zu ihrem Unternehmensziel „Kundenzufriedenheit“ bekennen. Weitere Informationen gibt es unter www.sirios.de, Telefon 0711 / 95 29 51-18 (Barbara Hahn) oder per E-Mail: hahn@at-fachverlag.de.



Empfehlungsmeister®

Das Handwerk des Empfehlungsmeisters kann erlernt werden.