



Kundenorientiert in der After-Sales-Phase agieren

- ➔ Unser Lieferpersonal wird regelmäßig in Produktkenntnis und Kommunikation geschult.
- ➔ Unser Lieferpersonal legt großen Wert auf Körperpflege und Kleidung.
- ➔ Unser Lieferpersonal legt großen Wert auf korrektes Verhalten im Straßenverkehr.
- ➔ Unsere Firmenfahrzeuge sind einheitlich angeschrieben und werden regelmäßig gereinigt.
- ➔ Unseren Warensendungen liegen, falls nötig, gut verständliche Gebrauchsanleitungen bei.
- ➔ Unseren Warensendungen liegen Angebote für weitere Produkte bei (Zusatzverkäufe).
- ➔ Unser Lieferpersonal hält Augen und Ohren offen und meldet jeden Bedarf an den Vertriebsmitarbeiter.
- ➔ Unseren Warensendungen liegen praktische Tipps und Tricks im Umgang mit dem jeweiligen Produkt bei.
- ➔ Unseren Warensendungen liegen Pflegetipps für das entsprechende Produkt bei.
- ➔ Unseren Warensendungen liegen Instruktionen zur Fehlerbehebung sowie Informationen über den Reparaturdienst bei.
- ➔ Nach einer größeren Lieferung rufen wir den Kunden an und fragen ihn, ob er zufrieden war.
- ➔ Nach der Lieferung rufen wir den Kunden an und fragen ihn, ob er sonst noch jemanden kennt, dem dieses Produkt nützlich sein könnte.