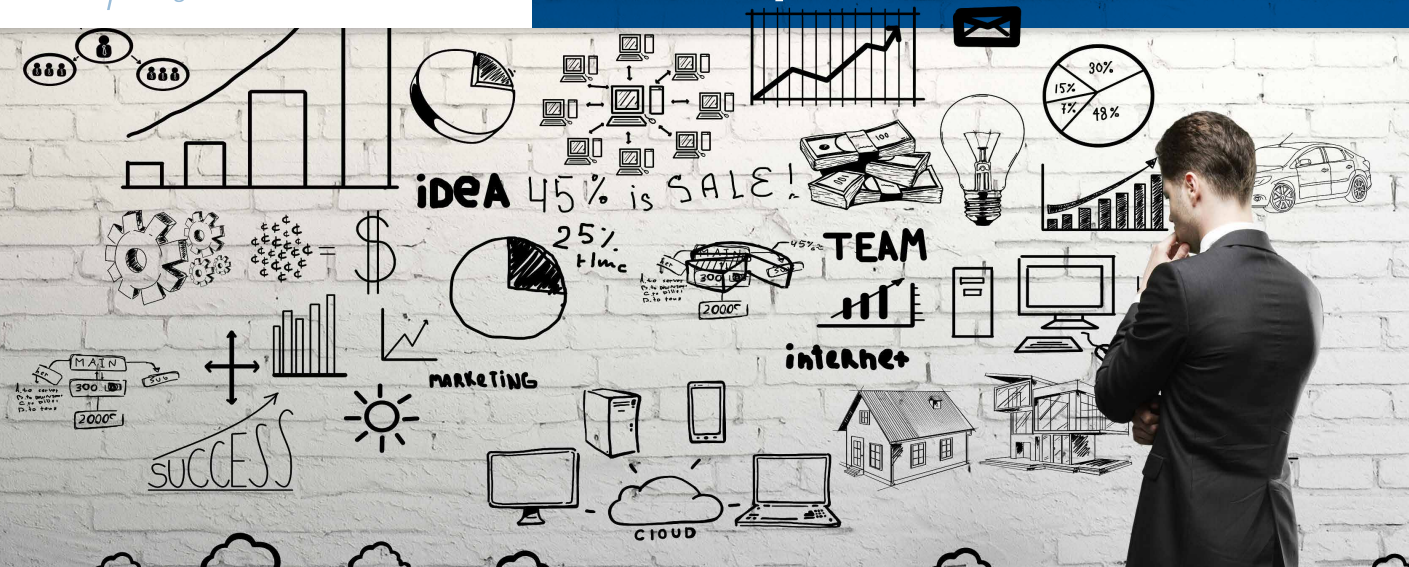


## Partnernetzwerke (1/2)

- ➔ Was wissen wir über unsere Kunden?
- ➔ Sind unsere Kunden begeistert?
- ➔ Wie sprechen unsere Kunden über uns?
- ➔ Wie oft haben wir zu unseren Kunden nach Auftragserhalt noch persönlichen Kontakt?
- ➔ Wann ist der beste Zeitpunkt, um nach einer Empfehlung zu fragen?
- ➔ Erfassen wir in unseren Stammdaten unserer Kunden auch persönliche Daten wie Hobbys, Interessen etc.?
- ➔ Was können wir tun, damit unser Kunde bessere Geschäfte macht?
- ➔ Haben unsere Außendienstmitarbeiter diese Daten in einer elektronischen Datenbank jederzeit abrufbereit?
- ➔ Wie können wir uns und unseren Kunden durch Informationsvorsprünge Wettbewerbsvorteile sichern?
- ➔ Wie sieht unsere persönliche Beziehungspflege zu unseren Kunden aus?
- ➔ Wie können wir unsere eigene Attraktivität und Anziehungskraft erhöhen?
- ➔ Wie akquirieren wir potenzielle Kunden, die noch nie mit unserem Unternehmen gearbeitet haben? Über Beziehungsnetzwerke oder klassisch?
- ➔ Welche Ereignisse schaffen wir für unsere Kunden?
- ➔ Ist unser Kunde unser Partner?



## Partnernetzwerke (2/2)

- ➔ Führen wir Veranstaltungen für unsere oder gemeinsam mit unseren Kunden durch?
- ➔ Wie beschaffen wir uns interessante Empfehlungen?
- ➔ Führen wir eine gemeinsame Produktentwicklung mit unseren Kunden durch?
- ➔ Kennen wir das Engpassproblem unserer Kunden und wie gehen wir vor, um die Probleme unserer Kunden zu ergründen?
- ➔ Prüfen wir die Kundenzufriedenheit regelmäßig?
- ➔ Wie sehen unsere Beziehungen zu unseren Lieferanten aus und was könnten wir verbessern?
- ➔ Wie prüfen wir die Kundenbeziehungen?
- ➔ Welches Kundenerfolgssteigerungsprogramm haben wir bisher umgesetzt?
- ➔ Wissen wir, wie unser Kunde über unser Unternehmen, unsere Leistungen, unseren Service und unsere Produkte denkt und spricht?