

Aktive SERVICE-CHECK-Übergabe an Ihre Kunden

Tipps für Ihr Fachpersonal in der Auslieferung, Montage und Warenausgabe

Formulierungs-Tipps zur Übergabe der Befragungs-Unterlagen

Den größten Einfluss auf die Höhe der Teilnehmer-Quote an der Kundenbefragung haben die Mitarbeiter und Kollegen, die den letzten persönlichen Kontakt zum Kunden haben.

Hier entscheidet sich, wie motiviert der Kunde ist, an der SERVICE-CHECK-Befragung teilzunehmen.

Um die Übergabe an den Kunden möglichst einfach und teilnahme-fördernd zu gestalten, hat sich folgender Gesprächs-Leitfaden bewährt:



Lieber Herr/Frau (Kundenname),

da wir für Sie immer besser werden wollen, überreiche ich Ihnen die Befragungsunterlagen von einem neutralen Service-Institut.

Ich würde mich freuen, wenn Sie mitmachen würden.

Als Dankeschön schenken wir Ihnen nach der Befragung einen (Einkaufs)-Gutschein.

(Bitte an Ihre gewählte Prämie anpassen)

Am besten dann nochmal die Bestätigung mündlich durch Nachfragen abholen.

Diese Nachfrage macht es für den Kunden verbindlicher und erhöht die Teilnehmer-Quote extrem.



Können wir auch mit Ihrer Teilnahme rechnen?

Wenn Sie uns dann bitte noch kurz bestätigen, dass Sie Ihre Befragungsunterlagen erhalten haben.

Herzlichen Dank.

Wenn Sie diesen Gesprächs-Leitfaden, so oder in abgewandelter Form einsetzen, werden Sie eine weit höhere Teilnehmer-Quote erzielen.

Wir wünschen Ihnen nun viel Erfolg mit dem SERVICE-CHECK und eine hohe Teilnehmer-Quote.

Ihr Service-Check Institut - Team

Mehr Infos finden Sie unter: www.service-check.com

Bei Fragen stehen wir Ihnen jederzeit gerne unter +49 (0)8121-7605 244 zur Verfügung.

