



Wie gut ist Ihre Kundenbindung?

Frage	Ja	Nein	Folgerungen
Der Dialog mit dem Kunden wird jederzeit aufrechterhalten.			
Die Kunden wissen, an wen sie sich bei möglichen Problemen wenden können.			
Kundenkontakte werden benutzt, um mehr über den Kunden zu erfahren.			
In meinem Unternehmen wird auf jeden Kunden individuell eingegangen.			
Probleme werden möglichst schnell beseitigt.			
Der Kunde kann sich auch ohne die Hilfe eines Verkäufers ausreichend über die Produkte informieren.			
Informationsmöglichkeiten werden von den Kunden genutzt.			
Es gibt für den Kunden eine Möglichkeit, Anregungen und Kritik zu äußern.			
Anregungen von Kunden werden auf jeden Fall diskutiert.			
Jeder Mitarbeiter ist im Umgang mit Kunden geschult.			
Ein Kunde der eine Beratung wünscht, muss nicht länger als zwei Minuten warten.			
Sonderwünsche der Kunden werden erfüllt.			
Die Atmosphäre im Verkaufsraum ist angenehm.			
Es werden dem Kunden nur für ihn passende Produkte empfohlen.			
Der Aufbau des Verkaufsraums ist logisch und offensichtlich.			
Der Kunde wird regelmäßig über für ihn relevante Aktionen, Produkte oder Neuigkeiten informiert.			

Bewertung:

16 - 13 mal Ja:

Super – Sie sind ein Profi! Ihre Beziehung zu den Kunden ist sehr gut. Achten Sie darauf, dass das so bleibt.

12 - 9 mal Ja:

Einiges haben Sie schon gut geregelt, es gibt aber noch etwas Optimierungsbedarf. Benutzen Sie die Spalte „Folgerungen“ um weitere Ideen und Ansätze zu notieren und lesen Sie die Tipps im Verkaufstrainer.

8 - 5 mal Ja:

Kunden haben es nicht leicht bei Ihnen. Wenn Sie Ihre Kundenbeziehungen besser aufbauen und pflegen würden sowie mehr auf Ihre Kunden eingehen würden, kämen die Kunden auch gerne wieder. Nutzen Sie die Spalte „Folgerungen“ und schreiben Sie Änderungswünsche und –ideen dort auf oder wenden Sie sich an die [Mobile Vertriebsakademie](#). Fangen Sie gleich an, etwas zu ändern, lesen Sie dazu auch die Tipps im Verkaufstrainer.

4 - 0 mal Ja:

Anscheinend verschenken Sie Ihre Produkte, oder warum kommen die Kunden sonst noch zu Ihnen? Wenn Sie erfolgreicher sein wollen, müssen Sie Ihre Kunden an Ihr Unternehmen binden. Nutzen Sie den Verkaufstrainer und die Spalte „Folgerungen“, um Ihr Unternehmen Schritt für Schritt zu verbessern. Fangen Sie gleich damit an. Falls Sie dabei professionelle Hilfe benötigen, wenden Sie sich an die [Mobile Vertriebsakademie](#).