Montag, 5. Mai 2008

Erlegen oder Gewinnen?

Wie kommt man an Kunden? An die Richtigen, in der richtigen Menge? Die auch noch bleiben. Und immer wieder nachkommen. Die überglücklich sind. Und ebenso zufrieden. Die einen schätzen. Die einen gerne weiter empfehlen. Die bei dem, was sie bekommen und dafür zahlen, immer das gute Gefühl haben, weitaus mehr erhalten zu haben, als es der materielle Wert alleine aussagt. Die höflich sind. Freundlich. Die einen immer und immer wieder motivieren, noch besser zu werden. Die einen mit Lust und Leidenschaft anstecken. Für die man gerne Verantwortung übernimmt. Die sich aufrichtig über das freuen, was man ihnen anbietet und umsetzt. Die einem offen Anerkennung zollen. Mit denen man Gemeinsamkeiten gerne pflegt. Die eine optimale Kommunikation verwirklichen. Und die sich ebenso darüber freuen, dass man verdienstermaßen Geld damit verdient? Erlegt man solche Kunden? Nein wohl kaum. Man muss den harten, langen und aufwändigen Weg gehen, solche Qualitäten für sich zu gewinnen. Denn wer Kunden nur für sich erlegt, der hat auf der einen Seite sicher sein gutes, bis sehr gutes Auskommen damit. Aber ihm fehlt die andere Hälfte, die der Gemeinsamkeit. Wer einen Kunden erlegt und ihn ausnimmt, der hat nur einen zeitlich begrenzten Nutzen davon. Somit muss man immer und immer wieder das gleiche Rad drehen. Wer es aber schafft, Kunden für sich zu gewinnen, der geht, lebt und erlebt einen langen Weg mit diesen gemeinsam. Ich weiß, dass dies schöner und besser ist. Ich weiß. Ich. Foto: Peter von Felbert

Geschrieben von Christof Hintze in Human Marketing um 07:40