

Donnerstag, 11. Mai 2006

Das 1 Marketinggebot vom Werbegott: Freundlichkeit.

Unter den Top 10 +1 der besten Marketing-Kommunikationsideen aller Zeiten, steht an Platz 1 "Die Freundlichkeit". Die kostet nichts. Bringt unglaublich weit. Kann jeder erlernen und machen. Öffnet Türen. Kann man immer und überall gebrauchen. Steht jedem und jeder Marke gut zu Gesicht. Darf nur nicht in das dümmlich amerikanisch-oberflächliche Grinsen abgleiten. Funktioniert deshalb nur aus innerer Überzeugung. Kann man aber leicht für sich und seine Ziele gewinnen und einsetzen. Freundlichkeit ist wie eine ewig grüne Welle in der Innenstadt. Man kommt unglaublich schnell ans Ziel. So schnell, dass man glaubt: Bin ich schon da? Freundlichkeit bedeutet: "grünes Licht" zeigen. Als Marke, als Produkt, als Dienstleistung. Aber, sie muss aus der inneren Überzeugung genährt sein. Denn die Freundlichkeit gewinnt unglaublich als Wert, wenn man auch sehr unfreundlich werden kann. Und wenn ich "sehr" schreibe, meine ich das auch so. Wer sich nicht traut, einem üblen Zeitgenossen mal richtig in die Fresse zu hauen, bei dem könnte Freundlichkeit nur wie erbärmlicher Opportunismus rüber kommen. Also, eine Übung für den Montag: Suchen Sie sich den übelsten Kunden. Lieferanten oder Mitarbeiter raus. Und hauen Sie dem ohne Ansage, Drohung oder irgendeine Ankündigung heftig auf die Fresse. So das dies alle mitbekommen. Und dann gehen Sie sofort zu dem Kunden, Mitarbeiter oder Lieferanten, der Ihnen ans Herz gewachsen ist, und sagen Sie ihm das: Sie sind mir der Liebste. Der Beste. Das wollte ich mal sagen. Ab dann ist der Bann gebrochen und alle sind überglücklich, wenn Sie freundlich sind. Und bleiben.

Geschrieben von Christof Hintze in 10 + 1 Marketinggebote um 17:12