

Freitag, 22. Dezember 2006

3 Wünsche gehen für unsere Kunden in Erfüllung

1. Ideen

Wir verkaufen nicht in erster Linie aufwendige Werbemittel- und Maßnahmen, um unser Income so profitabel wie möglich zu gestalten. Sondern wir verkaufen in erster Linie Ideen, mit denen man gesteckte Ziele erreichen kann. Somit konzentrieren wir uns auf Lösungen und nicht auf Aufwand.

2. Schnell

Weil wir uns in allen Bereichen auf das Wesentliche reduziert haben und weiterhin reduzieren werden, sind wir schneller. Was man nicht dadurch vergeuden sollte, dass man Zeit absichtlich verstreichen lässt, sondern früher an Ideen ist. Und damit einen großen Umsetzungsvorteil hat, der sich auf alle wesentlichen Aspekte positiv auswirkt, auf die Qualität und den Preis der Umsetzung. Wer spät dran ist, hat hier keine Optionen mehr. Und weil wir immer früher dran sind, können wir ein großes Potential heben und gemeinsam daraus schöpfen.

3. Direkt

Der beste, schnellste und effektivste Weg ist der direkte. Darum erreicht man uns direkt, wir kommen direkt zur Sache und sind direkt auch schon mal da. Alles, was auf geradem, direktem Wege verläuft, beschreiten wir, setzen wir ein und fördern wir. Die direkte Absprache, den direkten Austausch und die direkte Abstimmung. Mit dieser direkten Art schafft man das fruchtbarste Umfeld für das Wichtigste: Die Idee.

Geschrieben von Christof Hintze in Werkverzeichnis um 06:50