

Kunden binden statt teurer Akquiseaufwand

19.11.2010, 08:33 | Handel, Wirtschaft, Finanzen, Banken & Versicherungen

Pressemitteilung von: *t2 Training & Beratung Torben Trimpop*

t2 Training & Beratung

t2

Warum Sich so wenige "Dienstleister" in Fitnessstudios um deren Bestandskunden kümmern bleibt mir ein Rätsel. Während das zu beobachtende Serviceverhalten hierzulande durchaus recht gut ist und viele Unternehmen auf starke Interaktion über das Internet mittels twitter und facebook etc. setzen, fällt der direkte Kundenkontakt qualitativ leider all zu oft ab.

Dabei ist doch die Pflege einmal entgegengebrachten Vertrauen seitens des Kunden gar nicht so schwer zu festigen und vor allem aus unternehmerischer Sicht wesentlich kostengünstiger.

Andernfalls erscheint mir der Betrieb einer eigenen Verkaufsabteilung wie ein "Durchlauferhitzer" für Neukunden deren Bedürfnisse und Erwartungen zugunsten des schnellen Umsatzes auf der Strecke bleiben.

Portrait

Wir bieten Serviceschulungen und Verkaufstrainings speziell für die Fitnessbranche und liefern effektive und praxisnahe, individuell maßgeschneiderte Lösungen zur Umsatzsteigerung, Qualitätssteigerung- und -sicherung sowie zur Kundenbindung.

News-ID: 487431 • Views: 102 (Stand: 06.10.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/487431/Kunden-binden-statt-teurer-Akquiseaufwand.html>