

## Umsatzsteigerung durch hervorragenden Service

07.12.2010, 08:55 | Werbung, Consulting, Marktforschung

Pressemitteilung von: *Richter Management Consult*

---



Auf dem Weg zur Kundenloyalität ist ein guter Service unersetzlich. Nur mit einem Service der Kunden begeistert können Sie heutzutage eine stabile und langfristige Beziehung zum Kunden aufbauen. Preis, Werbung und Qualität der Produkte werden einander immer ähnlicher. Dadurch können Kunden ihre Entscheidungen oft nicht mehr an rationalen Kriterien ausrichten. Servicequalität wird deshalb zu den wichtigsten Faktoren, in denen sich Unternehmen voneinander unterscheiden.

Die meisten Unternehmen investieren zu wenig in den Service, weil der Erfolg für sie nicht direkt messbar ist. Es lässt sich nicht konkret ermitteln was es kostet wenn ein Kunde durch schlechten Service verärgert ist und dann seinen Anbieter wechselt. Oft wird auch vergessen wie schwer es ist verlorene Kunden zurückzugewinnen. Ebenso unerfreulich sind die Folgen einer negativen Mundpropaganda unzufriedener Kunden. Das Dilemma ist dabei dass viele Kunden ihren Ärger gegenüber dem Verkäufer nicht äussern und einfach zur Konkurrenz abwandern. Der Kunde ist anspruchsvoller und selbstbewusster geworden und hat meist unzählige Wahlmöglichkeiten. Die Ansprüche der Kunden an die Unternehmen steigen damit insgesamt.

Dazu André M. Richter, Unternehmensberater aus Bensheim: "Worin sich die einzelnen Unternehmen aus Sicht der Kunden unterscheiden ist somit, wie sie ihre Kunden behandeln. Legen Sie auf diesen Aspekt gesteigerte Aufmerksamkeit und Ihre Kunden werden es Ihnen ebenso danken wie Ihre Umsatzzahlen!"

Weitere Informationen zum Thema finden Sie auf [www.serviceoptimierung.com](http://www.serviceoptimierung.com) sowie auf <http://ServiceoptimierungDeutschland.blogspot.com/>!

### Portrait

André M. Richter (49), Diplom-Volkswirt mit Schwerpunkt Marketing und Wirtschaftsinformatik, seit 1989 berufstätig, u.a. für Dt. Lufthansa, danach für diverse Beratungsgesellschaften, seit 1998 freiberuflich tätig, Schwerpunkte

Projektmanagement - Organisationsberatung - Serviceoptimierung, Veröffentlichung eines Fachbuches zum Thema "Angewandtes Projektmanagement", Gründungsmitglied des Dt. Manager-Verbands (Region Frankfurt), Gründer einer Gruppe "Serviceoptimierung bei Dienstleistern" auf XING mit mehr als 1.200 Mitgliedern.

---

News-ID: 492524 • Views: 1140 (Stand: 08.06.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/492524/Umsatzsteigerung-durch-hervorragenden-Service.html>