

Wie macht das KMU aus Kunden gute Freunde?

Tip: Dienstag, 12. Juni / Gratisanfrage

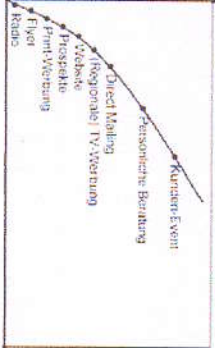
Mit einem gekonnten Kundenanlass: Events sind für das KMU die attraktivste Chance zur überzeugenden Kundenbindung!

Die meisten Menschen machen am liebsten Geschäfte mit Leuten und Firmen, die sie kennen, mögen und denen sie vertrauen. Leider braucht es einige Zeit, um dieses Vertrauen aufzubauen. Zeit, die viele KMU-Unternehmen nicht haben. Die gute Nachricht: Sie selbst können diesen Prozess aktiv beschleunigen: Mit Hilfe eines gekonnten Kunden-Events zum Beispiel anlässlich eines Firmen-Jubiläums, einer Produkt-/Dienstleistungseinführung oder eines Tags der offenen Tür. Damit die Planung dazu ein schönes Stück leichter fällt, können handwerkliche Unternehmen jetzt an einem Event-Seminar, das ausschliesslich auf das KMU ausgerichtet ist, das notwendige Know-how abholen.

Nah am Kunden ist näher am Erfolg

Ein Event kann wie kein anderes Kommunikations-Mittel das Unternehmen näher an den Kunden herantführen. Wer als handwerkliches Unternehmen nach neuen Möglichkeiten sucht, den knappen Werbebudgets möglichst maximal einzusetzen, wird beim Event fündig: Als neuere – und für die Kunden besonders attraktive – Kommunikations-Form erweist sich der Event als klarer Sieger unter aktuellen Kommunikations-Mitteln.

Aufmerksamkeit



Langfristige Wirkung

Event in langfristiger Wirkung klarer Sieger

Ein Event bedeutet besonders für die 800 handwerklichen KMU in der deutschen Schweiz, die im kommenden Jahr 20 Jahre und länger im Markt tätig sind, eine grossartige Möglichkeit, mit ihren Kunden in Kontakt zu treten. Dass damit die Verbindung des Kunden mit dem Unternehmen gestärkt wird, ist sowohl Ziel als auch Aufgabe der Eventplanung.



Ein überzeugender Event braucht einen Plan

Aus Kundensicht erfüllt nicht alles, was Event genannt wird, die Anforderungen. Für Kunden ist nicht der Event das Ereignis, sondern der eigentliche Firmen-Anlass, z. B. das Firmen-Jubiläum, wird zu einem spannenden und attraktiven Ereignis (= Event) gemacht. Diese Inszenierung übersetzt der Kunde in direkte Qualität der Angebotsleistung und findet sich als Unternehmens-Partner bestätigt. Das am Event inszenierte Erlebnis bleibt – weit über den Anlass hinaus – in positiver Erinnerung. Und das Beste daran: Solch positive Erinnerungen erzählt man gerne weiter.

Seminartermine stehen zur Auswahl

Die Fülle aller Planungsschritte (Einladung, Ablauf, Höhepunkt, Kooperationspartner, Verpflegung, Nachbear-

beitung, usw.) kann schnell zu einer erheblichen Belastung für den Verantwortlichen im KMU werden. Hier hilft die erste Event-Seminarreihe, die gezielt auf handwerkliche Unternehmen ausgerichtet ist.

An nachstehenden Orten können Seminarplätze gebucht werden:
Aargau: Donnerstag, 20. September 07, Greifensee:
Donnerstag, 27. September 07
Chur: Mittwoch, 03. Oktober 07
Basel/Hlwil: Donnerstag, 25. Oktober 07.



Interessierte Handwerksbetriebe können ab sofort kostenlose Informationen unter info@marktwert.ch (www.marktwert.ch) und markus.gaab@eventsforyou.ch (www.eventsforyou.ch) anfordern, Fragen stellen oder sich anmelden. Die Teilnehmer erhalten wertvolle Praxis-Tipps und hilfreiche Planungs-Checklisten zur Sofort-Anwendung im eigenen Unternehmen.