

## Service WM Impulse



### Sehr geehrter Herr Jenke,

hier die Service WM Impulse September 2010 aus dem sonnigen Bayern. Sie bekommen ein Tool zur Hand, mit dem Sie sich einen Begegnungspunkt Ihres Unternehmens mit Kundenvornehmern und ihn optimieren können. Wohl gemerkt den Begegnungspunkt, nicht den Kunden, obwohl das natürlich auch interessant wäre. Wie immer ist unser Zitat dabei, speziell für Unternehmer. Dabei weitere interessante Auszüge aus unserem Buch: Hirnlos verkaufen war gestern exklusiv für Sie als Nutzer der Service WM Impulse. Zum Schluss noch eine Möglichkeit, wie Sie alles, was Sie aufregt, schreddern können.

Viel Spaß beim Lesen!

### Service-Tool



#### Übung Optimierung Begegnungspunkt

Heute senden wir Ihnen die Übung, mit der Sie einen Begegnungspunkt Ihres Unternehmens emotional optimieren können. Suchen Sie sich dazu einen Begegnungspunkt aus, das heißt, einen Punkt, an dem Kunden Ihrem Unternehmen begegnen. Das kann Ihr Eingangsbereich sein, Ihr Werbematerial, Ihr Firmenschild, Ihr Wartezimmer, etc. Nutzen Sie dann unser Tool Optimierung Begegnungspunkte und überlegen Sie für einen Begegnungspunkt die Basisleistung und die Verblüffungsleistung. Wirkeffizienz. B. einen Gastronomen, der Kunden als Basisleistung einen Parkplatz zur Verfügung stellt, als Zusatzleistung reservierter Zimmergästen einen Parkplatz vor und als Verblüffungsleistung reinigter Autos. Sommer wie Winter vor der Abreise die Fenster des Autos.

[>>> Hier können Sie das Service-Tool ausdrucken](#)

### Für Sie gelesen



Exklusiv für Nutzer der Service WM Impulse hier vor Erscheinen ein Auszug aus unserem neuen Buch: **"Hirnlos verkaufen war gestern – Die Strategien der Service Weltmeister"**

[>>> Auszug aus dem Buch](#)

### Unser Lieblingszitat ...

„Im Leben gibt es etwas Schlimmeres als keinen Erfolg zu haben: Das ist, nichts unternommen zu haben.“  
Franklin D. Roosevelt

[>>>... und unser Senf dazu](#)

## Best Practice für emotionale Werbung

„Blendtec-Aufmerksamkeit im World Wide Web“



[>>> mehr](#)

[>>> Videobeispiel "Blendtec"](#)

**Wir möchten den Austausch zwischen den serviceorientierten Unternehmen fördern. Wenn Sie ein gutes Beispiel für exzellente Service haben, eine Anregung zum Thema Service oder auch eine Frage, dann nehmen Sie einfach [Kontakt](#) mit uns auf.**

Mit freundlichen Service-Grüßen



*Norbert Beck*     *Johann Beck*

**Norbert Beck Johann Beck**  
Geschäftsführer Geschäftsführer

**METATRAIN GmbH**

Dr.-Kurz-Straße 44  
D-92318 Neumarkt i. d. Opf.

Telefon (09181) 32074-0  
Fax (09181) 32074-74

E-Mail: [info@metatrain.de](mailto:info@metatrain.de)  
Internet: [www.metatrain.de](http://www.metatrain.de)

