



Top Service Unternehmen

in Mainz




„Präsentieren auch Sie Ihre Firma in der Kampagne!“

Das Mainzer Wochenblatt lädt alle Geschäfts- und Firmeninhaber aus Mainz zu einem kostenfreien Vortragsabend zum Auftakt der Kampagne „Top Service Unternehmen in Mainz“ ein.

Wann? Mittwoch, 11. August 2011, ab 19.00 Uhr
Wo? Verlagsgebäude der Verlagsgruppe Rhein Main, Erich-Dombrowski-Straße 2, 55127 Mainz

19.00 Uhr Sektempfang und Begrüßung

19.30 Uhr  Impuls-Vortrag „Service ist sexy“ mit Referent Norbert Beck. Herr Beck ist Experte für Emotions-Marketing und einer der renommiertesten Vortragsredner zum Thema „Service“.

20.30 Uhr „Top Service Unternehmen in Mainz“ als Marketingchance und Motivation für Ihr Unternehmen - Präsentation des Konzeptes.

Der Referent und die Mitarbeiter des Mainzer Wochenblattes stehen im Anschluss für persönliche Gespräche in gemütlicher Atmosphäre zur Verfügung.

Anmeldung:

Wenn Sie an dieser kostenfreien Veranstaltung teilnehmen möchten, melden Sie sich telefonisch unter 06131/485538 oder per E-Mail (mainzer-wochenblatt@vrm.de) bei uns bis zum 5. August 2011 an.



INTERVIEW

„Nachhaltige Wirkung in dreifacher Hinsicht“

Mainzer Wochenblatt startet Service-Kampagne / Langfristige Wirkung für Geschäftsinhaber

MAINZ (teg) – Mit einem kostenlosen Informationsabend des Mainzer Wochenblatts für Mainzer Geschäftsinhaber fällt am Donnerstag, 11. August, 19 bis 21 Uhr, der Startschuss für den Service-Wettbewerb „Top Service Unternehmen“ im Verlagshaus der Verlagsgruppe Rhein Main. An diesem Abend referiert der Emotionsmarketing-Experte Norbert Beck darüber, wie erfolgreiches Marketing funktioniert, was Service in Deutschland bedeutet und wie vor allem kleine und mittelständische Unternehmen dies für ihr Geschäft nutzen können. Das Mainzer Wochenblatt sprach im Vorfeld mit Norbert Beck über das Konzept.

Frage: Am 11. August startet das Mainzer Wochenblatt die Aktion „Top Service Unternehmen“, bei der sich teilnehmende Mainzer Unternehmen in Sachen Serviceleistung von ihren Kunden bewerten lassen können. Wie wird der grobe Ablauf des Projekts sein?

Beck: Beim Projektstart am 11. August werde ich in einem einstündigen Impulsvortrag Tipps, Anregungen und konkrete Strategien vorstellen, wie Unternehmen durch Service neue Kun-

den gewinnen und Stammkunden nachhaltig loyalisieren können. Diese Auftaktveranstaltung ist für die Unternehmen kostenfrei. Die Plätze sind begrenzt und meist schnell vergeben, deswegen ist eine frühzeitige Anmeldung erforderlich. Die Unternehmen, die dann in der kostenpflichtigen Kampagne weitermachen möchten, erhalten ein komplettes Marketingpaket mit Werbematerialien und gedruckten Votingskarten für die Kundenbefragung inklusive Gewinnspiel. Zusätzlich erhalten die Unternehmen die Möglichkeit, sich in der Sonderbeilage „Top Service Unternehmen in Mainz“, die am 15. September gemeinsam mit dem Mainzer Wochenblatt erscheint, mit ihren Serviceleistungen darzustellen. Außerdem erhalten die teilnehmenden Unternehmen eine Präsenz auf der offiziellen Internetseite der Top Service Unternehmen in Mainz sowie eine Eintrittskarte für die Abschlussveranstaltung am 12. Oktober in Mainz.

Frage: Top Service Unternehmen – was kann man sich unter diesem Titel vorstellen?

Beck: Top Service Unternehmen nennen wir die Unternehmen,

die sich das Thema „Service“ auf ihre Fahnen geschrieben haben und ihren Kunden erstklassige, also Top-Serviceleistungen bieten, weil sie wissen, dass erstklassiger Service in vielen Branchen das einzige Unterscheidungsmerkmal zum Mitwettbewerber ist.

Frage: Wie erfolgreich lief das Konzept bisher?

Beck: Das Konzept ist ein Erfolgsmodell geworden. Wir haben es in 75 Regionen Deutschlands mit mehr als 50 Verlagen und 5000 teilnehmenden Unternehmen durchgeführt. Jedes Jahr nehmen seither mehr als 1000 klein- und mittelständische Unternehmen, sowie Filialisten an dem Projekt teil. Wir werten jährlich im Rahmen des Projekts mehr als 100000 Kundenmeinungen für diese Unternehmen aus und zertifizieren die Unternehmen, mit dem Siegel „Ausgezeichnete Servicequalität“.

Frage: Wo liegen die Vorteile für den Geschäftsinhaber bei diesem Projekt?

Beck: Die Unternehmen, die bei dem Projekt „Top Service Unternehmen in Mainz“ mitmachen, nehmen an einer dreimonatigen

Service-Kampagne teil, die bei den Kunden nachhaltige Wirkung in dreifacher Hinsicht zeigt. Erstens werden die teilnehmenden Unternehmen von ihren Kunden als serviceorientierte Anbieter mit Top Serviceleistungen wahrgenommen und unterscheiden sich vom Wettbewerb. Zweitens erfahren die Unternehmen durch die qualifizierten Rückmeldungen aus der Kundenbefragung, was sie bereits gut machen und wo sie noch optimieren können. Drittens erhalten die Unternehmen, die die Zertifizierungskriterien erreichen, das begehrte Siegel „Ausgezeichnete Servicequalität“ der Service-Weltmeisterschaft Deutschland. Seitens der Rhein Main Wochenblattverlagsgesellschaft als Veranstalter gibt es ein Gewinnspiel für die Leser. Als erster Preis winkt eine siebentägige Hochseekreuzfahrt von Bremerhaven über Amsterdam, London, der Insel Guernsey, Le Havre, Zeebrügge und zurück.

ANMELDUNG

Telefonnummer: 06131/485538 oder per Mail: mainzer.wochenblatt@vrm.de.