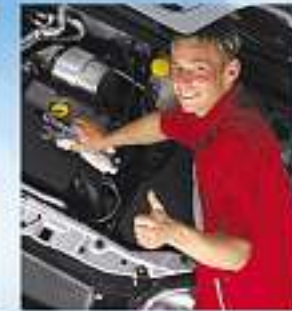




Top Service Unternehmen in Mainz




„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.



Guter Service, schlechter Service...

Straßenumfrage des Mainzer Wochenblatts rund um das Thema Dienstleistung im Einzelhandel

MAINZ (teg) – Mit einem Informationsabend für Mainzer Geschäftsinhaber fällt am Donnerstag, 11. August, 19 Uhr, der Startschuss für den Service-

Wettbewerb „Top Service Unternehmen“ im Verlagshaus der Verlagsgruppe Rhein Main. Bis zur Veröffentlichung der Sonderbeilage „Top Service Unter-

nehmen in Mainz“, die am 15. September 2011 dem Mainzer Wochenblatt beiliegen wird, begleitet das Mainzer Wochenblatt das Thema Service redaktionell.

In einer Straßenumfrage hat das Mainzer Wochenblatt Passanten gefragt, was für sie guter und was für sie schlechter Service ist.

Auch mal eine Empfehlung geben

„Guter Service ist, wenn man im Laden angesprochen wird und auch mal eine Empfehlung erhält. Schlechter Service ist hingegen, wenn die potenzielle Kaufkraft des Kunden ganz offensichtlich aufgrund seiner Kleidung eingeschätzt wird.“

Peter Hinsberger, 34 Jahre, Mainz



Peter Hinsberger Foto: teg

Beratung ohne Aufdringlichkeit

„Guter Service ist für mich, wenn ich beraten werde, ohne dass mir ein Produkt aufge-drängt wird. Schlechter Service ist, wenn sich die Verkäufer keine Zeit nehmen, mir ihre Meinung ausdrücken und grundsätzlich unfreundlich sind.“

Heidi Walkowiak, 67 Jahre, Mainz



Heidi Walkowiak Foto: teg



Jonathan Dagnewi Foto: teg

Freundliche und schnelle Hilfe

„Guter Service ist, wenn mir sofort und freundlich geholfen wird. Schlechter Service wäre, wenn die Verkäufer beispielsweise nicht zugeben, dass sie meine Frage nicht beantworten können oder versuchen, mich einfach abzuwimmeln.“

Jonathan Dagnewi, 18 Jahre, Mainz



Tony Baker Foto: teg

Ein Gespür für die Kunden haben

„Guter Service ist, wenn die Verkäufer ein Gespür für die Bedürfnisse des Kunden haben und sehr nett sind. Schlechter Service hingegen ist für mich, wenn ich als Kunde einfach ignoriert werde oder barsch behandelt werde.“

Tony Baker, 23 Jahre, Atlanta/Georgia