



Top Service Unternehmen

in Wiesbaden




„Präsentieren auch Sie Ihre Firma in der Kampagne!“

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

Wann? Mittwoch, 22. August 2012, ab 19.00 Uhr
Wo? Pressehaus Wiesbaden, Foyer
Langgasse 21, 65183 Wiesbaden

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 Wiesbaden“ als Marketingchance und Motivation für Ihr Unternehmen - Präsentation des Konzeptes.

Der Referent und die Mitarbeiter des Wiesbadener 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 0611/3555359 oder per E-Mail (wiesbadener.wochenblatt@vrm.de) bei uns bis zum 1. August 2012 an.



Guter Service, schlechter Service...

Straßenumfrage des Wiesbadener Wochenblatts rund um das Thema Dienstleistung im Einzelhandel

WIESBADEN (red) Mit einem Informationsabend für Wiesbadener Geschäftsinhaber fällt am Mittwoch, 22. August, 19 Uhr, im Foyer des Pressehauses der

Startschuss für den Service-Wettbewerb „Top Service Unternehmen“. Bis zur Veröffentlichung der Sonderbeilage „Top Service

Unternehmen in Wiesbaden“, die am 25. Oktober dem Wiesbadener Wochenblatt beiliegen wird, werden wir das Thema Service redaktionell begleiten.

In einer Straßenumfrage haben wir zunächst die Passanten gefragt, was für sie guter Service ist und was für sie schlechter Service ist.

Kompetentes Personal

„Guter Service ist für mich, freundliches, kompetentes und nicht aufdringliches Personal. Kulanz beim Umtausch, Nachhaltigkeit und Komplettabwicklung der Serviceleistung und natürlich eine sehr gute Beratung. Schlechter Service ist für mich, wenn man meine wirklichen Bedürfnisse missachtet.“

Jan Wenzel, 22 Jahre, Wiesbaden



Jan Wenzel Foto: kle

Auf Bedürfnisse eingehen



Angelika Riese Foto: kle

„Guter Service ist, wenn es um meine Bedürfnisse geht – werde ich gut beraten und kommt mir eine Dienstleistung sehr zugute, dann zahle ich auch gerne einen höheren Preis. Schlechter Service ist, wenn es dem Personal um den eigenen Umsatz geht und es dem Kunden etwas aufzwingen will.“

Angelika Riese, 57 Jahre, Taunusstein

Rundum gute Bedienung

„Guter Service ist, wenn ich rundum gut bedient werde, Freundlichkeit und Ehrlichkeit spüre sowie Interesse an meinem Bedarf. Schlechter Service zeigt sich oft an der Inkompetenz der Verkäufer, die weder ein Gespür für mich, ihre Kundin, noch für die Ware, die sie verkaufen, haben.“

Katja Radzij, 41 Jahre, Wiesbaden



Katja Radzij Foto: kle

Gute und ehrliche Beratung



Claudia Kuht Foto: kle

„Guter Service ist, wenn man die Kunden beim Betreten des Geschäftes offen empfängt und bereit für eine gute und ehrliche Beratung ist. Schlechter Service ist, wenn die Kunden einfach ignoriert werden und ein offenes Desinteresse an ihren Wünschen besteht – das passiert leider nicht selten.“

Claudia Kuht, 19 Jahre, Wiesbaden

Wir sind bereits dabei:

