



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, um 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 0611/3552323 oder per E-Mail (wiesbadener-wochenblatt@vrm.de) bei uns bis zum 1. August 2012 an.

INTERVIEW

„Nachhaltige Wirkung in dreifacher Hinsicht“

Wiesbadener Wochenblatt startet Service-Kampagne / Langfristige Wirkung für Geschäftsinhaber

WIESBADEN (teg) – Mit einem kostenlosen Informationsabend des Wiesbadener Wochenblatts für Wiesbadener Geschäftsinhaber fällt am Mittwoch, 22. August, 19 bis 21 Uhr, der Startschuss für den Service-Wettbewerb „Top Service Unternehmen“ im Foyer des Pressehauses in der Langgasse. 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 Wiesbadener Wochenblatt sprach im Vorfeld mit Norbert Beck über das Konzept.

Frage: Am 22. August startet das Wiesbadener Wochenblatt die Aktion „Top Service Unternehmen“, bei der sich teilnehmende Wiesbadener Unternehmen in Sachen Serviceleistung von ihren Kunden bewerten lassen können. Wie wird der grobe Ablauf des Projekts sein?
Beck: Beim Projektstart am 22. August werde ich in einem einstündigen Impulsvortrag konkrete Strategien vorstellen, wie Unternehmen durch Service neue Kunden gewinnen und Stammkunden nachhaltig loyalisieren können. Diese

Auftaktveranstaltung ist für die Unternehmen kostenfrei. Die Plätze sind begrenzt und meist schnell vergeben, deshalb möglichst sofort anmelden. Die Unternehmen, die dann in der kostenpflichtigen Kampagne weitermachen möchten, erhalten ein komplettes Marketingpaket. Im Marketingpaket finden die teilnehmenden Unternehmen Werbematerialien und gedruckte Votingskarten für die Kundenbefragung inklusive Gewinnspiel. Zusätzlich erhalten die Unternehmen die Möglichkeit, sich in der Sonderbeilage „Top Service Unternehmen in Wiesbaden“, die am 25. Oktober gemeinsam mit dem Wiesbadener Wochenblatt erscheint, mit ihren Serviceleistungen darzustellen. Außerdem erhalten die teilnehmenden Unternehmen eine Präsenz auf der offiziellen Internetseite der Top Service Unternehmen in Wiesbaden. Im Paket ist zudem ein Abendseminar für die Mitarbeiter enthalten. In diesem Abendseminar erhalten die Mitarbeiter Know-how und Motivation für die Optimierung der Servicequalität und die wichtigsten Informationen zur erfolgreichen Teilnahme bei der Service WM.

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. Erstklassiger Service ist in vielen Branchen das einzige Unterscheidungsmerkmal zu Wettbewerbern. Diesen Wettbewerbsvorteil nutzen Top Service Unternehmen.

Frage: Wie erfolgreich lief das Konzept bisher?

Beck: Das Konzept hat sich zu einem Erfolgsmodell entwickelt. Wir haben es in 75 Regionen Deutschlands mit mehr als 50 Verlagen und 5.000 teilnehmenden Unternehmen durchgeführt. Jedes Jahr nehmen mehr als 1.000 klein- und mittelständische Unternehmen sowie Filialisten an dem Projekt teil. Wir werten jährlich im Rahmen des Projekts mehr als 100.000 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 Wiesbaden“

mitmachen, nehmen an einer dreimonatigen Service-Kampagne teil, die bei den Kunden nachhaltige Wirkung zeigt. Die fünf wichtigsten Vorteile sind: Erstens werden die teilnehmenden Unternehmen von ihren Kunden als serviceorientierte Anbieter mit Top Serviceleistungen wahrgenommen und unterscheiden sich dadurch 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. Viertens erhalten die Mitarbeiter ein Servicetraining, das Know-how und Motivation bringt. Schließlich bietet jedes Unternehmen seinen Kunden zusätzlich ein Gewinnspiel mit interessanten Preisen.

Möchten auch Sie mit dabei sein? Bei einem persönlichen Gespräch beraten wir Sie gerne über diese besondere Werbekampagne:

INFORMATION + ANMELDUNG
Telefonnummer: 0611/ 355 2323
wiesbadener.wochenblatt@vrm.de



Wir sind bereits dabei:

