

Service ist sexy

Erfolgreiche Auftaktveranstaltung zum Limburger Service-Check



Die Damen durften beim Vortrag „Service ist sexy“ per Tunnelblick die Sichtweisen der Männerwelt ergründen. Links Norbert Beck.

Foto: in Concas

Mehr als 100 Unternehmer waren der Einladung der NNP und ihrer Partner gefolgt und erlebten einen erfreulichen Auftakt zum Limburger Service-Check mit.

Limburg. Wer bis heute nicht wusste, wie sexy Service und wie wichtig ein Service-Check sein kann, wurde vom Marketing-Experten Norbert Beck schnell eines Besseren belehrt. Der Geschäftsführer des Beratungsunternehmens Metatrain nahm die Besucher des Vortrags „Service ist sexy“ bei seinem Vortrag in der Kreissparkasse (KSK) Limburg mit auf eine kurzweilige, unterhaltsame Reise in die Welt der emotionalen Werbung. Neben grundsätzlichen Dingen, wie den drei Hauptemotionen, die sozusagen als „Kaufknöpfe“ fungieren, verdeutlichten sich die Gäste mit amüsanten kleinen praktischen Übungen gleich, wie das andere Geschlecht beim Einkaufen tickt (Frauen sind Maximizer, Männer Minimizer) und welche der drei „Kaufknöpfe“, nämlich Spaß, Macht oder Sicherheit, wann und wo am besten eingesetzt werden.

Norbert Beck vergaß bei den Ausflügen in die Hirnforschung

und bei allen Tipps und Tricks – zum Beispiel mit der Duftwerbung – aber nicht die elementaren Tugenden der Kaufmannschaft zu betonen, nämlich Freundlichkeit, Vertrauen, Wertschätzung und natürlich die persönliche Begegnung.

KSK-Vorstandsmitglied Mario Rohrer hatte als Gastgeber ganz charmant die Begrüßung übernommen und betonte, wie wichtig das Thema Service im Leben der Menschen sei – und wie sehr eine regionale Service-Kampagne zur Qualität beim Einkauf in der Region beitrage. Auch Bürgermeister Martin Richard (CDU) lobte die Aktion und dankte der NNP und ihren Partnern Kreissparkasse, Vereinigte Volksbank und Metatrain für ihre Initiative.

Vom Projektteam des NNP-Service-Checks waren Armin Schott, Andreas Wohlfart und Markus Gorisch da. Armin Schott lud zu einem unterhaltsamen Abend ein und stellte den Referenten Norbert Beck vor. Nach dem eigentlichen Vortrag und einer Kurz-Präsentation des Service-Checks blieb Zeit zum Austausch, der von vielen Gästen gerne genutzt wurde – auch um Norbert Beck noch einige Fragen zu stellen.

„Ich habe schon mehrere Vorträge dieser Art gehört“, kommentierte Paul-Josef Hagen von Betten Siebert im Anschluss begeistert, „und die meisten waren zum Einschlafen. Dieser hier dagegen war sehr spannend und sehr informativ! Wir machen beim Service-Check mit!“ Auch Willi Schäfer von Expert Schäfer (Elz) ist dabei. „Service ist das A und O“, betonte er, „das hat dieser kurzweilige und praxisorientierte Vortrag bewiesen.“

Service-Journal

Der Service-Check der NNP ist eine Initiative, die mit diesem ersten Vortrag begonnen hat und von zahlreichen Marketing-Aktionen begleitet wird. Mitmachen kann jeder Limburger Gewerbetreibende, der einmal in den Spiegel schauen und sehen möchte, wie seine Kunden sein Geschäft beurteilen.

Zum Medien-Paket zählt zum einen das Service-Journal, das die NNP am 28. April herausgibt und in dem sich alle Teilnehmer mit ihren besonderen Leistungen vorstellen können. Zunächst startet aber die Umfrage zum Thema Kundenzufriedenheit. Im Aktionszeitraum, der jetzt beginnt, liegen in den teilnehmenden Geschäften

Stimmkarten aus. Sie werden ausgefüllt und in die Voting-Boxen geworfen. Natürlich kann auch online abgestimmt werden, und zwar unter www.nnp.de. Eine dritte Möglichkeit zur Abstimmung ist der QR-Code, der bei jeder Präsentation im Service-Journal eingebunden wird. Wer will, kann anonym bewerten, wer seinen Namen nennt, hat die Chance, einen der attraktiven Gewinne zu erhalten.

Zur Abschlussveranstaltung Ende Mai wird es einen zweiten Vortrag geben. Außerdem bekommen die Unternehmen mit überwiegend positiven Bewertungen ihr Zertifikat überreicht.

Reinhard Vohl, der Vorsitzende des CityRings, freut sich, dass die NNP die Service-Check-Idee nach Limburg getragen hat und dass es jetzt schon eine erfreulich hohe Zahl an Interessierten und Beteiligten gibt. „Die Beratungsqualität ist ein wesentliches Unterscheidungsmerkmal im Wettbewerb“, sagt er, „und der Vortrag hat ganz klar die Ansatzpunkte gezeigt!“ *aic*

Das Video zur Auftaktveranstaltung finden Sie unter nnp.de. Wer mitmachen möchte, kann sich unter 06431) 294332 noch schnell anmelden.