

Erste Schorndorfer Service-WM gestartet



Menschen kaufen keine Produkte, sondern Emotionen, sagt Marketing-Experte Norbert Beck, mit dessen emotionalem und unterhalt-

samem Vortrag in der Barbara-Künkelin-Halle die erste Schorndorfer Service-WM gestartet wurde. Zentraler Baustein ist ein individueller

Service-Check, bei dem die Ergebnisse auf der Basis einer Kundenbefragung ermittelt werden. Bild: Bernhardt