

Erfolgreich mit Kunden telefonieren

Beim Telefonieren stets freundlich, aufmerksam und positiv zu sein ist nicht einfach. Eine gut gepflegte digitale Kundendatei hilft dabei enorm. Wer seinen Kunden mit der Begrüßung überraschen kann: »Guten Morgen, Herr Müller! Wie war's auf Sardinien?« ist in der Regel gleich einen guten Schritt weiter. Sollte Herr Müller eine Beschwerde auf den Lippen gehabt haben, hat der kommunikationstüchtige Handwerker ihm hier schon fast den Wind aus den Segeln genommen. Dabei hilft eine digitale Kundenbeziehungs-Verwaltung (CRM) enorm. Die blendet, wenn eine bestimmte Nummer anruft, alle verfügbaren Daten über den Kunden ein; seine Vorlieben, Extrawünsche, und was er privat erzählt hat. Ein CRM-System, wie es in Labelwin standardmäßig eingebaut ist, sorgt dafür, dass zum Beispiel Termine eingehalten, Reklamationen versorgt und Kundendienstfälle zügig abgewickelt werden, indem es die nötigen Informationen rechtzeitig bereitstellt. Eine praxisnahe Eingabemaske erleichtert es den Benutzern, die nötigen Informationen stets zu aktualisieren.

www.labelwin.de



Label Software