

Umsatzsteigerung durch Testkauf

Gerade in Zeiten wirtschaftlicher Stagnation und Krisenstimmung ist es wichtig, vorhandene Auftraggeber langfristig zu binden und neue Kunden hinzuzugewinnen, um somit den Umsatz zu steigern.

Neben dem Preis, sind der angebotene Service und die Beratungsqualität entscheidend für die Vergabe eines Auftrags. Die Erfolgsquote - speziell bei der Zielgruppe „Privatkunden“ – ist abhängig von der richtigen Kommunikation, nicht nur von der Verpackung.

Es gilt, die Wünsche des Kunden zu erkennen und damit neue Begehrlichkeiten zu wecken.

Faxantwort

Bitte teilen Sie uns Ihre Interessen mit

Wir möchten mehr über Testkauf erfahren und interessieren uns für:

Service- und Beratungsscheck

Testanrufe

Sonstiges

Bitte beraten Sie uns unverbindlich
fernmündlich persönlich

Besondere Beratungsschwerpunkte:

An die Landwirtschaftskammer NRW
Fax: 02506 / 309-633

Name, Adresse, Branche, Telefon
(Firmenstempel)

Bitte deutliche Adresse einsetzen.

Service- und Beratungstest

Das neue Serviceangebot
für engagierte
Garten- und Landschaftsbauunternehmer



Speziell für Sie entwickelt von:

Landwirtschaftskammer
Nordrhein-Westfalen

Gartenbauzentrum Münster-Wolbeck
Münsterstraße 62 - 68
48167 Münster-Wolbeck
Tel. 0251 / 309 - 608



Ihre Experten für
Garten & Landschaft

Jop Albers

Burgstraße 102
45289 Essen
Tel. 0201-8439401
www.Beratungstest.de


Agentur für Testkauf

Was ist Testkauf

Die Idee des Testkaufens oder Testanrufen kommt aus den USA und wird dort wie auch in Grossbritannien und Japan bereits seit vielen Jahren als erfolgreiches Controlling-Instrument zur Verbesserung der Kundenbindung genutzt. Die Idee, die sich dahinter verbirgt, ist ebenso einfach wie effektiv.

Um den Marktanforderungen gerecht zu werden, um genau herauszufinden, wo Schwachstellen im Unternehmen bestehen und welche Verbesserungen aus Kundensicht umgesetzt werden müssen, empfiehlt es sich auch für den Galabaubetrieb, eine Testkauf-Agentur zu beauftragen.

Diese setzt dann Testkäufer und Testanrufer ein, die die Service- und Kontaktqualität des Unternehmens überprüfen. Die Art des Unternehmens spielt dabei keine Rolle. Testkäufer treten in jedem beliebigen Unternehmen wie ganz normale Kunden auf. Anschließend beurteilen Sie, entsprechend Ihres subjektiven Wahrnehmungsempfindens, die gewünschten Schwerpunkte, indem sie nach Ablauf des Testes einen speziell auf das Testszenario abgestimmten Bewertungsbogen ausfüllen.

Testkauf im Galabau

Telefoncheck

Überprüfung und Bewertung der Kontaktqualität des Unternehmens durch den Testkäufer:-

- Wie oft klingelt es?
- Wer geht ans Telefon?
- Wie wird das Anliegen des Kunden aufgenommen?
- Welcher Eindruck entsteht beim Kunden?

Der Kontakt kann jedoch auch per E-Mail oder durch einen Besuch im zu testenden Unternehmen aufgenommen werden.

Beratungscheck

Überprüfung und Bewertung der Kontakt-, Beratungs- und Servicequalität des Unternehmens durch den Testkäufer:

- Kommt die Kontaktperson pünktlich?
- Ist sie ausreichend über das Anliegen des Kunden informiert?
- Wie geht sie auf den Kunden ein?
- Welchen Eindruck hinterlässt sie beim Kunden?

Angebotsbewertung

Überprüfung und Bewertung des Angebotsverhaltens des Unternehmens durch den Testkäufer:

- Geht das Angebot zeitnah ein?
- Ist es verständlich aufgebaut?
- Beinhaltet es alle Kundenwünsche?
- Sind die Massenansätze und Preisbildung nachvollziehbar?
- Werden Preisnachlässe gewährt?
- Sind eventuell beiliegende Vertragsbedingungen akzeptabel?

Ihr Nutzen

Sie betrachten Ihr Unternehmen aus Sicht Ihrer Kunden

Sie erkennen die Stärken und Schwächen Ihrer Unternehmensabläufe

Sie erfahren, ob und wie Ihre Marketingstrategien umgesetzt werden

Sie erkennen, ob ihre Firmenphilosophie beim Kunden ankommt

Sie erhalten konkrete Informationen zur Steigerung der Kundenzufriedenheit

**ZUFRIEDENE KUNDEN
KOMMEN WIEDER !**

**ZUFRIEDENE KUNDEN SIND DIE
BESTEN WERBETRÄGER!**