

Marketing-Tipp von Daniel Dirkes

Kunden mit der Rechnung begeistern



Sofort den Mahn-Stempel zücken? Oftmals führen kreative Rechnungen und Zahlungserinnerungen viel schneller zum Erfolg.

Bild: S. Hofschläger/pixelio

Im Volksmund heißt es, der erste Eindruck entscheidet. Doch die Wissenschaft zeigt uns, dass der letzte Eindruck ebenso wichtig ist. Natürlich möchte jeder Unternehmer, dass der Kunde seinen Betrieb möglichst positiv in Erinnerung behält. Mit ein wenig Kreativität bleiben Sie bei Ihren Kunden dauerhaft in Erinnerung. Eine handschriftliche, persönliche Notiz mit der Aufschrift „Vielen Dank für Ihren Auftrag, ich hoffe, wir konnten Sie vollkommen zufrieden stellen“ kann mit einer persönlichen Unterschrift bereits Wunder wirken.

Nutzen Sie die Rechnung, um dem Kunden noch einmal Ihre Servicebe-

reitschaft zu demonstrieren. Legen Sie zum Beispiel eine Seite mit drei bis fünf Fragen zu Ihrem Betrieb bei. So erfahren Sie gleichzeitig, was Sie noch verbessern können und sammeln Kundenstimmen. Diese wiederum können Sie auf Ihrer Website, in Angeboten usw. einsetzen, um Vertrauen zu schaffen. „Waren Sie zufrieden, sagen Sie es bitte weiter. Waren Sie nicht zufrieden, sagen Sie es uns.“ Dieser Satz gibt Ihnen gegebenenfalls die Möglichkeit, unzufriedene Kunden doch noch zufrieden zu stellen.

Noch besser kann ein kleines Geschenk funktionieren. Wenn Sie für

einen Kunden Parkett gelegt haben, könnten Sie der Rechnung eine kleine Flasche Pflegemittel beilegen. Der Effekt eines Geschenks ist, dass bei Ihrem Kunden nicht mehr die Rechnung im Kopf ist, sondern das nette Geschenk, das Sie ihm gemacht haben.

„Wir haben eine Rechnung mit Ihnen offen!“ Neben diesem Satz steht eine Karikatur eines wütenden Handwerkers, der die Faust ballt. Mit dieser kreativen Form der Zahlungserinnerung hat ein Betrieb es nicht nur geschafft, seine Inkassokosten drastisch zu reduzieren, er bekommt auch immer wieder Anrufe und E-Mails von Kunden, die sich für die witzige Erinnerung bedanken – und dann schnell bezahlen. Grundsätzlich gilt: Finden Sie eine nette Ansprache, um auch mit der Zahlungserinnerung ein positives Bild zu hinterlassen. □

Info: Agentur Artland Marketing, Tel.: 05466 937800, www.handwerk-artland-markting.de



Nutzen Sie unseren

Nachschärf-Service

Kostenlose und pünktliche Abholung durch unseren Hol- und Bringdienst per PKW oder in der praktischen AGEFA-Servicebox.





DAVIDI-WERKZEUGTECHNIK
Ihr zuverlässiger Partner

Maschinenwerkzeuge für die Holz-, Kunststoff- und Alu-Bearbeitung ■ CNC-Technik ■ Schärfservice ■ Akkuregenerierung


- Vertriebspartner


- Vertriebspartner


Mitglied im Fachverband Deutscher Präzisions-Werkzeugschleifer e.V.


Mitglied im Förderkreis für das Tischlerhandwerk

DAVIDI-WERKZEUGTECHNIK Handels GmbH ■ Hauptstraße 32 - 34 ■ 40699 Erkrath-Hochdahl ■ Germany
 Telefon: +049 (0)2104 - 3034 - 0 ■ Telefax: +049 (0)2104 - 3034 - 26 ■ E-Mail: info@david-werkzeugtechnik.de ■ Web: www.david-werkzeugtechnik.de