



Machen Sie Ihren Umzug zum Gewinn!

Ein paar Tipps aus dem Bereich Kundenmanagement.

Vorbereitung

- Ändern Sie rechtzeitig Briefpapier, Visitenkarten, Firmenbroschüren, Webseiten, Vorlagen für EDV-Programme (z.B. Rechnungen, Anschreiben), Signatur für Email-Programm usw.. Bedenken Sie, dass Ihre Werbeagentur und die Druckerei auch etwas Zeit benötigen.
- Brauchen Sie Aufkleber „Wir ziehen bald um“ für die tägliche Post vor dem Umzug?
- Bereiten Sie eine Umzugsinformation vor, z.B. eine Postkarte. Absendern, die nach dem Umzug noch Post an die alte Adresse gesendet haben, schicken Sie diese Umzugsinformation.
- Bereiten Sie ein Kundenmailing (siehe nächster Absatz) vor.

Kundenvertrauen nicht verlieren - Kunden rechtzeitig und umfassend informieren

- Teilen Sie Ihren Kunden Ihre neuen Kontaktdaten mit.
- Nennen Sie den genauen Umzugstermin.
- Falls erforderlich nennen Sie auch Zeiten, an denen Ihre Firma nur eingeschränkt erreichbar sein wird. Besser ist es, wenn Sie eine Notbesetzung organisieren können.
- Nennen Sie die (positiven) Gründe für den Umzug, z.B. Vergrößerung, bessere Infrastruktur, neue Mitarbeiter ...
- Nennen Sie die damit für den Kunden verbundenen Vorteile wie schnellere Bearbeitung, bessere Parkmöglichkeiten, bessere Erreichbarkeit, größeres Produktportfolio ...
- Bestätigen Sie, dass ansonsten keine Änderung der gewohnten Abläufe und der Qualität Ihrer Leistung eintritt.
- Stellen Sie neue Mitarbeiter, neue Produkte und Dienstleistungen vor.

Umzug als Event nutzen - Werbung und Kundenbindung

- Informieren Sie die Presse (Tageszeitung, Kammer- und Fachzeitschriften) über den Umzug und seine Gründe. Fertig vorbereitete Presstexte mit Bildern haben die Chance kostenlos gedruckt zu werden, sofern bei den Zeitschriften der Bedarf besteht. Imagewerbung umsonst!
- Überlegen Sie, ob sich das Schalten von Zeitschriftenannoncen lohnt.
- Teilen Sie Ihren Kunden den vollzogenen Umzug per Mailing mit. Diese wissen dann, dass Sie wieder ‚voll da‘ sind. Vielleicht packen Sie gleich eine Broschüre und ein Angebot für Ihre neue Leistung dazu.
- Laden Sie Ihre Kunden zu einer Einweihungsparty ein - so können Sie diese gleich persönlich von den Vorteilen Ihrer neuen Adresse und neuen Leistungen überzeugen. Besser können Sie kaum die Kundenbindung steigern.



Diese Checkliste dient als erste Orientierung.
Bei der Formulierung und Durchführung beraten
und unterstützen wir Sie gern.

Dirk Hübener
tech media service

Lasbeker Weg 13d
22964 Steinburg
Tel.: 04534 / 20 40 54
Fax: 04534 / 20 40 55
info@tech-media-service.de
www.tech-media-service.de
USt-ID Nr. DE242348955