



Wer sind eigentlich meine Kunden? Mit wem will ich langfristig arbeiten?

Es macht Sinn, sich Gedanken darüber zu machen, mit wem Sie mittel- und langfristig Geschäfte machen möchten.

Wollen Sie ständig Neukunden akquirieren oder Ihren Fokus darauf richten, über welches Angebot sich Ihre Stammkunden freuen?

Wollen Sie warten, welcher Interessent ein Angebot bei Ihnen einfordert, oder möchten Sie aktiv auf Ihre Wunschkunden zugehen und alles dafür tun, das diese auch Ihre Stammkunden werden.

Eine Überlegung ist es wert!

