



„Neben Kundenakquise und Kundenbindung hat die Kundenrückgewinnung ein enormes Potenzial, das leider zu selten genutzt wird.“

Hildegard Böckenholt, Geschäftsführende Gesellschafterin

# KUNDENRÜCKGEWINNUNG

Nur wer das Gespräch sucht, erfährt die Gründe der Kündigung und hat die Chance, den ehemaligen Kunden zurückzugewinnen.

## DER NUTZEN

- ✓ Zeit- und kostensparender als Neukundenakquise
- ✓ Stärkere Markenloyalität und Rentabilität
- ✓ Erhöhte Bereitschaft zu Weiterempfehlungen
- ✓ Wertvolles Kunden-Feedback

## UNSERE ANSÄTZE

- Kombination aus gut getimten Calls und abgestimmten E-Mails
- Die Gründe des Abwanderns erfahren
- Relevante Informationen über das Kundenunternehmen erhalten
- Durch Einfühlungsvermögen und fachliche Kompetenz den Kunden zurückgewinnen

