

EXIT



„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

