



Überzeugen Sie mit Ihren Erfolgen

# Wenn der Kunde Interessenten informiert

Komplexe Angebote anschaulich werden lassen: Anwenderberichte lassen tief blicken

Ihr Unternehmen hat gute Produkte, überzeugenden Service, zufriedene Kunden. Aber der wahre Nutzwert Ihres komplexen Angebots lässt sich nicht auf einen Slogan reduzieren? Oder fällt es Ihnen nicht so leicht, Ihre Erfolge nach außen zu tragen, weil Selbstlob und Schaumschlägerei nicht zu Ihrem Firmenimage passen?

### **Es geht auch anders.**

- ◇ Verpacken Sie Ihre Information anschaulich und glaubwürdig im Anwenderbericht.
- ◇ Lassen Sie Ihre Kunden von ihrem Projekt mit Ihnen erzählen und so Ihre Leistungsfähigkeit belegen.

Ihre besten Werber sind Ihre zufriedenen Kunden: Die kennen den Nutzen Ihre Produkte und Dienstleistungen aus der Praxis. Sie wissen, warum sie sich für Ihr Angebot und nicht für den Wettbewerb entschieden haben.

### **Weiterempfehlung wirbt wirkungsvoll! Aber steuern Sie die Mundpropaganda.**

Lassen Sie Ihre zufriedenen Kunden im Anwenderbericht zu Wort kommen. Am besten überzeugt Interessenten, was diejenigen, die Ihre Leistung bereits erfolgreich genutzt haben, über die Zusammenarbeit oder Ihre Produkte berichten.

### **Ihr Kunde gibt Ihnen eine Referenz: für Interessenten ein starkes Argument!**

#### **Nutzen Sie den Erfahrungsbericht vielfach:**

- ◇ als Story für neue Interessenten und Kundeninformation,
- ◇ als hochwertiges Angebot für die Fachmedien und
- ◇ als Beitrag in Ihrem Newsletter,
- ◇ als Referenz in der Unternehmensbroschüre und auf der Website.

#### **Dr. Beatrix Körner**

- ◇ berät Sie zu Chancen & Methoden einer aktiven Weiterempfehlung via Kundenbericht.
- ◇ realisiert mit und für Sie den Anwenderbericht, recherchiert dafür die Infos beim Kunden und in Ihrem Haus, erstellt den Text und sorgt für die Freigabe durch alle Beteiligten.
- ◇ übernimmt wenn gewünscht die Gestaltung gemäß Ihres Corporate Designs und den Kontakt zu geeigneten Medien.



post@bkred.de  
089 74160764