RÜCKBLICK

Workshop »Erfolgsfaktor Kundenbindung«

Es gab viel zu hören und zu sehen auf dem ersten Workshop der CityCard Wiesbaden am 8. Mai 2006. Rund hundert Interessierte nutzten die Chance und nahmen am kostenlosen Seminar zum Thema »Erfolgsfaktor Kundenbindung« teil – ein Workshop, für welchen Hörer normalerweise schnell einige hundert Euro locker machen müssten. Obwohl der Eintritt für die Teilnehmer frei war, bestiegen ausschließlich hochkarätige Redner das Podium. Zu Wort kamen Mathias Jahn, Unternehmensberater und Geschäftsführer der CityCard Wiesbaden, Dr. Klaus M. Bernsau, Gründer von KMB und Lehrbeauftragter der Universität Duisburg Essen, sowie Jürgen Buchberger, Geschäftsführer von DMT und Entwickler richtungsweisender Technologien im Bereich Direktmarketing. Auch der Veranstaltungsort konnte das sehr hohe Niveau der Referenten unterstreichen. Das Dorint Sofitel Pallas Wiesbaden begrüßte seine Gäste in einem stilvollen und freundlichen Ambiente mit Sekt und ausgesuchtem Fingerfood.

Rund hundert Teilnehmer verfolgten aufmerksam die Fachvorträge

Der Workshop war eine Initiative der CityCard Wiesbaden zur gezielten Stärkung des Mittelstandes der hessischen Landeshauptstadt. Die Besucher wurden mit der Frage konfrontiert: Was ist ihr Kunde wert? In diesem Kontext wurde der bedeutende Stellenwert der Kundebindung gegenüber der Neukundengewinnung herausgearbeitet. Der Workshop zeigte praktikable Maßnahmen, wie Unternehmer ihre wichtige Stammkundschaft identifizieren und binden können, um nachhaltig ihren Umsatz zu steigern. Die Teilnehmer lernten individuelle Maßnahmen kennen, die ihr Budget nicht strapazieren und wirkungsvoll die Beziehung zu ihren Kunden optimieren.

Erfolgreicher Kundendialog? Zahlreiche Praxisbeispiele dienten als Diskussionsgrundlage

An ausgewählten Beispielen wurde aufgezeigt, was selbst große Handelsorganisationen bei ihrem Kundendialog missachten. Interessierte konnten auf dieser Veranstaltung einen gewinnbringenden Einblick in praxiserprobte Konzepte für eine erfolgreiche Kundenbindung gewinnen. Insbesondere den CityCard Partnern dürfte an diesem Abend wohl deutlich geworden sein, dass Sie durch ihre Teilnahme am Stadtartenprogramm bereits ein innovatives und überaus wirkungsvolles Instrument für eine erfolgreiche Kundenbindung in den Händen halten.

Mit angeregten Gesprächen endete der Workshop in informeller Runde an der stilvollen Garden View Bar des Dorint Sofitel Pallas Wiesbadens zu später Stunde. Bei klangvoller Livemusik machten dabei viele CityCard Teilnehmer regen Gebrauch vom derzeitigen CityCard Vorteil des Monats: »ab 20.00 Uhr 2 Getränke genießen, nur 1 bezahlen.« Das Leben kann so vorteilhaft sein!

Freundliches und stilvolles Ambiente: Dorint Sofitel Pallas Wiesbaden

Erfolgreiche Kundenbindung mit der Stadtkarte!

Kontakt
CityCard Wiesbaden GmbH
Mühlhole 2
65205 Wiesbaden

Telefon* 0180 50 18 580
Telefax* 0180 50 18 590
info@citycard-wiesbaden.de
www.citycard-wiesbaden.de

*12 Ct./Min. aus dem dt. Festnetz