

eBook 1
Kundenservice
der Zukunft

A hand is shown holding a spiral-bound notebook. The notebook is open to a page with a document titled "GROWTH STRATEGIES" in large, bold, black letters. Above the title is a pie chart with several segments. The notebook is resting on a dark surface.

**GROWTH
STRATEGIES**

**WIE DU ALS UNTERNEHMER
DEN UMSATZ MIT DEINEN
BESTANDSKUNDEN UM > 20%
ERHÖHEN KANNST**

Unternehmen weltweit agieren in einem gesättigten Markt.

Neukunden müssen mit viel Aufwand und hohen Kosten gewonnen werden.

Aber wo kommen die finanziellen Mittel für die Neukundengewinnung her?

Von Deinen Bestandskunden!

Deine Bestandskunden sind also die Finanziere Deines Vertriebs - ja Deines ganzen Unternehmens!

Das folgende Buch gibt Dir Tipps, wie du mehr Umsatz und Marge bei Deinen Bestandskunden generierst und damit mehr Mittel für die Akquise von Neukunden hast.

Wenn Du irgendwelche Fragen hast, kannst du Dich natürlich gerne melden:

hallo@glueckliche-kunden.de

Und denke immer daran:

**Umsatzwachstum mit Bestandskunden ist
einfach einfach!**

Deine Karo & Alex

von

Glückliche
KUNDEN

**"WIR SIND GUTE KUNDEN, DENN
FEEDBACK IST MANCHMAL
SCHMERZHAFT, ABER IMMER
WERTVOLL."**

Das Thema Vertrieb und Prozessoptimierung, aber auch das Thema Kundenservice zog sich schon durch unser ganzes berufliches Leben. Wir haben nur nicht kapiert dass das unsere eigentliche Leidenschaft und Bestimmung ist:

**Unternehmen mit unserer Expertise zu
helfen einen riesigen Wachstumshebel zu
aktivieren - nämlich ihre Bestandskunden.**

Nachdem es dann endlich "KLICK" gemacht hat, haben wir uns entschlossen unsere Expertise und unsere Erfolgsrezepte an andere Unternehmer weiterzugeben.

Eines unserer "Kochbücher" hast Du gerade vor Dir. Es soll Dir helfen, Dein Unternehmen aus der Kundenbrille zu sehen, Deine Prozesse kritisch zu hinterfragen und zu optimieren.

Sei selbst kein einfacher sondern ein kritischer Kunde Deines eigenen Unternehmens! Sei aber auch ein guter Kunde, indem Du offen für konstruktive Vorschläge bist, was man in Deinem Unternehmen verbessern kann.

KUNDENBRILLE + KREATIVITÄT = KARO



Bereits im Studium arbeitete Karo in einem Kundenservice-Center. Später dann als Projektmanagerin und Senior-Consultant in internationalen IT-Projekten.

Die Fähigkeit, Prozesse aus der Kundenbrille zu sehen und zu optimieren, scheint Karo schon in die Wiege gelegt worden zu sein.

Als Unternehmerin hat Sie diese Fähigkeiten selbst äußerst erfolgreich angewendet und gibt ihre Expertise nun mit viel Kreativität und dem Gespür für begeisternde Kundenerlebnisse an unsere Kunden weiter.

Die Vision von Karo ist es, Unternehmen zu zeigen, dass überragender Kundenservice ein entscheidender Wettbewerbsfaktor ist, mit dem jedes Unternehmen zum Vorbild seiner Branche werden kann.

DIE WELT DER KPI'S UND PROZESSE = ALEX

Alex arbeitete nach dem Studium in verschiedenen Unternehmen als Prozess- und Organisationsberater in internationalen IT-Projekten. Bereits während dieser Zeit betrieb er ein Internetportal für Verbraucherbeschwerden. Die Optimierung von Prozessen zur Steigerung des Customer Lifetime Values ist seine Passion.



Als leitender Angestellter und Unternehmer hat er bereits mehrere Start-Ups aufgebaut und erfolgreich skaliert.

Alex ist der festen Überzeugung, dass Daten ein entscheidender Erfolgsfaktor für Unternehmen darstellen. Nur wer seine KPIs und seine Kunden genau kennt, kann seine Prozesse gezielt auf die Optimierung seiner Wertschöpfungskette ausrichten.



KUNDENSERVICE DER ZUKUNFT

Glückliche
KUNDEN

EBOOK 1

KUNDENSERVICE DER ZUKUNFT

Sie ist 1,30 m groß, wiegt knapp 60 kg und ist derzeit sehr beliebt.

Zudem ist sie in der Lage, (fast) ihr eigenes Gewicht zu tragen und keinen Schlaf zu benötigen.

Von welchem "Rockstar" ich hier rede?

Die Roboter-Dame "Bella".

Bei Bella handelt es sich um eine tatkräftige Unterstützung für die Gastronomie, die neben den Angestellten zwischen den Tischen umherfährt, Gerichte serviert und die leeren Teller zurückbringt.

Eine wirkliche Erleichterung - gerade jetzt in der Zeit des sog. „Fachkräftemangels“.

Dies dachte sich auch die AG Ems und stellte die Dame, ohne groß zu überlegen, über die Urlaubszeit an Board des Schiffs "MS Ostfriesland" ein.

Ist „Bella“ eine Konkurrenz für das Personal?

Wird das Personal nun entlassen?

Nein! Im Gegenteil!

„Bella“ ist eine enorme Entlastung für das Personal!

Dem Personal ist es nun möglich, sich viel intensiver um die Gäste zu kümmern und damit die Kundenzufriedenheit zu stärken - während Bella ruhig und unauffällig die Speisen und Getränke serviert.

Ein genialer Hebel, um die Schnittstelle der Digitalisierung mit dem lokalen Handel zu verschmelzen.

Du möchtest Deine Kundenbindung nachhaltig stärken und zeitgleich Deinen Umsatz erhöhen?

Dann mach es wie die AG Ems. Überlege Dir, wie Du Dein Personal entlasten kannst, um es dort einzusetzen, wo es bei Deinen Kunden wirklich punkten kann: in der **PERSÖNLICHEN** Betreuung.



Die Zukunftsstudie "2025: Smart Value Networks" zeigte, dass der Kunde in der Zukunft ein immer größeres Bedürfnis nach einem **INDIVIDUELLEN** und gleichzeitig **EINFACHEN** Einkaufserlebnis entwickelt.

Du möchtest hierfür ein konkretes Beispiel?

In den vergangenen Monaten waren insbesondere die großen Möbelhäuser gezwungen, kreativ zu werden und trotz der monatelangen Schließung für ihre Kunden da zu sein.

Somit etablierte sich in vielen Häusern das Prinzip "Click & Collect": Eine Maßnahme, die die Individualität und Einfachheit perfekt miteinander verbindet.

Durch Click & Collect kann sich der Kunde Artikel von zu Hause aus reservieren. Das Geschäft sucht alles für ihn zusammen und der Kunde holt es anschließend vor Ort einfach nur ab.



EBOOK 1

KUNDENSERVICE DER ZUKUNFT

Eine geniale Maßnahme, um die Zufriedenheit der Kunden zu stärken und gleichzeitig ihre Sicherheit zu gewährleisten.

Wie sieht es in Deiner Firma aus?

Wäre ein Click & Collect in abgewandelter Form für Deine Firma denkbar?

Es ist kein Geheimnis mehr: Die Zukunft der Kundenbindung verändert sich.

Die Erwartungshaltung Deiner Kunden ist stark gestiegen.

Neben digitalen Kundenbindungsmaßnahmen werden weitere Faktoren wie die Personalisierung, situatives Handeln und Bequemlichkeit immer selbstverständlicher.

Schließlich bieten Dir und Deiner Firma die aktuellen Zeiten viel Potenzial für schnelles Wachstum. Es gibt zahlreiche, einfache und sofort umsetzbare Strategien, die Deine Kundenbindung auf Erfolgskurs bringen. Womit fängst Du jedoch an?

EBOOK 1

KUNDENSERVICE DER ZUKUNFT

"Die Zukunft ist schon da. Sie ist nur nicht überall offenkundig." - William Gibson

Dieses Zitat spiegelt die aktuelle Situation vieler auf Laufkundschaft angewiesener Händler wieder.

Schließlich befinden wir uns mitten in der Digitalisierung. ALLE Firmen sind aufgerufen, sich neu zu erfinden und ihre Dienstleistungen um die Maßnahmen zu erweitern, die von den KUNDEN erwartet werden.

Insbesondere die Erwartungshaltung der jüngeren Generation wird immer größer.

Jetzt ist Zeit zu handeln!

Wenn Du zahlreiche, einfache Maßnahmen möchtest, die Du SOFORT umsetzen kannst.

Wenn Dein Ziel ist die Digitalisierung im stationären Handel für Dich zu nutzen.

Wenn Du bereit bist, Deine Kunden zu Fans zu machen und durchzustarten.



EBOOK 1

KUNDENSERVICE DER ZUKUNFT

Was möchten Deine Kunden wirklich? Nicht alles, was Dir Deine Kunden erzählen, ist auch das, was sie sich wirklich vorstellen! Ganz oft fehlt ihnen die Erfahrung und auch die Vorstellungskraft.

Merke Dir daher: Ein GUTER Kundenservice hört seinen Kunden konzentriert und aufmerksam zu. Ein PERFEKTER Kundenservice nimmt die Wünsche seines Gegenübers auf und liest zwischen den Zeilen!

Was möchten Deine Kunden wirklich? Wissen Deine Kunden bereits, was sie möchten? Kennen sie Dein Sortiment und die Möglichkeiten?

Frage Dich daher in jedem Gespräch, was Dein aktueller Kunde wirklich möchte.

Hat er/sie eine feste Vorstellung?

Konzentriere Dich auf Dein Gegenüber, visualisiere den kommunizierten Inhalt und hinterfrage seinen Wunsch. Hierdurch schaffst Du eine gute Basis der Zusammenarbeit.

Wichtig: Solltest Du heraushören, dass ein Kunde Dein Sortiment und die Möglichkeiten nicht kennt - dann bist Du an der Reihe! Berate ihn! Zeige ihm, wie Du ihm helfen kannst und mache konkrete, am besten individuelle Vorschläge.

Lies ab heute zwischen den Zeilen. Denn darauf kommt es bei einem PERFEKTEN Kundenservice an!



Ein großer Denkfehler.

Spätestens nach dem gestrigen Beitrag sollte Dir eines bewusst geworden sein:
Bargeldloses Bezahlen boomt.

Für viele Kunden zählt bargeldloses Bezahlen inzwischen nicht mehr nur zum guten Service, sondern zum Alltag. Die Corona-Pandemie hat dies beschleunigt.

Dies bestätigt auch eine Studie des EHI Retail Institute.

Unter dem Namen: „Zahlungssysteme im Einzelhandel“, macht die Kartenzahlung in Deutschland inzwischen mehr als 50% des Gesamtumsatzes aus!

Die Tendenz? Steigend.

Kartenzahlung ist bei Dir nicht möglich?

Dann solltest Du schnell handeln!

Schließlich sollte es Dein Ziel sein, ein Bestell-Erlebnis zu schaffen, welches Deinem Kunden ein Lächeln ins Gesicht zaubert! Somit auch beim unangenehmsten Schritt: Der Bezahlung.

Die Unterstützung einer möglichen Kartenzahlung bedeutet aber auch für Dich große Vorteile: Kürzere Schlangen und geringere Wartezeiten.

Dieser Effekt wird bei der kontaktlosen Zahlung zusätzlich verstärkt.

Laut einer Studie der GFK von 2017 dauert ein kontaktloser Zahlungsvorgang im Schnitt 11 Sekunden, während Bargeldzahlungen durchschnittlich 24 Sekunden beanspruchen.

Du siehst: Die Möglichkeit Deinen Kunden eine Kartenzahlung anzubieten, zahlt nachhaltig auf das Zufriedenheitskonto Deiner Kunden ein und animiert diese zum Wiederkommen.

Dieser Denkfehler

**VERHINDERT
DEIN WACHSTUM**



EBOOK 1

**KUNDENSERVICE
DER ZUKUNFT**



**TSCHÜSS WARTZEIT.
HALLO SELF-SCANNING.**

So oder so ähnlich könnte das Motto des Bezahlvorgangs der Zukunft lauten.

Die Lebensmittelindustrie befindet sich in einem rasanten digitalen Wandel.

Dies hat auch die Folge, dass sich unsere Gewohnheiten und somit unsere Erwartungshaltungen ändern.

Während beispielsweise unsere Eltern und Großeltern damals noch wochenlang auf eine Antwort des Brieffreundes gewartet haben, machen wir uns bereits Sorgen, wenn wir innerhalb von ein paar Stunden nichts von unserem Chat-Partner gehört haben.

Auch beim Einkaufen hat sich unsere Erwartungshaltung geändert: Für uns wird das "Erlebnis" und die Einfachheit beim Shoppen immer wichtiger. Je weniger Aufwand, desto besser.

Somit rückt auch für Deine Kunden die Funktionalität Deiner Prozesse in Kombination mit der Innovation immer weiter im Fokus. Hierbei ist es egal, wie weit Deine Firma bereits digitalisiert ist.

EBOOK 1

KUNDENSERVICE DER ZUKUNFT

Die Wahrheit ist: Es gibt (fast) immer Stellschrauben, die Du nachjustieren kannst, um das Einkaufserlebnis Deiner Kunden weiterhin zu optimieren.

Dies zeigt unter anderem aktuell der Lebensmittelkonzern Aldi Süd.

Laut einem Artikel der "Lebensmittel Zeitung" erwägt der Großkonzern einen weiteren Schritt in Richtung Digitalisierung: Self-Scanning.

Worum handelt es sich hierbei konkret?

Ähnlich wie bei IKEA ist es den Kunden möglich, ihre Produkte bereits auf dem Weg vom Regal in den Einkaufswagen zu scannen. Hierfür soll es entsprechende Apps, gechippte Einkaufswagen oder Scangeräte zum Ausleihen geben.

Dabei kann der Kunde seine Produkte bereits am Regal scannen und somit die "normale" Kasse und die Warteschlange umgehen. Die Kunden sparen hierdurch Zeit und Nerven.

Wie kannst Du Deinen Kunden Zeit ersparen und Deine Prozesse noch verbessern?

Mit der Digitalisierung auf der Überholspur.

Das bedeutet: Digitalisierung bietet all denjenigen, die die Chance ergreifen, eine goldene Gelegenheit. Wer das nicht tut, geht langfristig unter.

Seit einigen Jahren sind auf Festivals oder größeren Veranstaltungen bereits NFC-Chips zum direkten Bezahlen im Einsatz.

Der Vorteil liegt auf der Hand: Der Kunde benötigt weder Bargeld noch eine EC-Karte und kann über sein registriertes Konto ganz unkompliziert sein Essen, seine Getränke etc. kaufen. Zusätzlich werden durch diese Maßnahme lange Wartezeiten vermieden.

Die Rechnung?

Die bekommt der Kunde nach Ende der Veranstaltung ganz bequem per E-Mail zugeschickt.

Du möchtest Deine Prozesse im Sinne Deiner Kunden digitalisieren und anpassen?

Benötigst Du hierfür eine externe Einschätzung? Dann melde Dich bei mir.

EBOOK 1

**KUNDENSERVICE
DER ZUKUNFT**

Klingt aus Veranstalter- und Kundenbindungssicht genial?

Ist es auch.

Die Digitalisierung bringt viele Vorteile mit sich, die Du im Sinne Deiner Kundenbindung nutzen solltest.

Dennoch ist wichtig zu erwähnen, dass die Implementierung digitaler Prozesse immer gut durchdacht und vor allem SICHER für Deine Kunden sein sollte. Handle daher IMMER im Sinne Deiner Kunden, und überprüfe Deine digitalen Prozesse regelmäßig auf Funktionalität und Sicherheit.



EBOOK 1

KUNDENSERVICE DER ZUKUNFT

Die Digitalisierung sorgt dafür, dass wir Menschen immer bequemer werden.

So kaufen wir Smartphones, die sofort einsatzbereit sind und bestellen Essen, das bis an unsere Haustür geliefert wird.

Die zunehmende "Bequemlichkeit" steht bei vielen Kundenbindungsmaßnahmen immer mehr im Fokus. Auch in Deiner Firma?

Ein konkretes Beispiel sind die Bedienungsanleitungen Deiner Produkte.

Deine Kunden erwarten, dass neue Produkte schnell und unkompliziert zu nutzen sind.

Dicke Benutzerhandbücher gehören der Vergangenheit an!

Mein Tipp: Halte Deine Bedienungsanleitungen **KURZ** und **KNAPP**.

Wichtig ist, dass sie leicht zu verstehen sind. Dies gelingt Dir mit Bildern oder How-to-Videos.

Zeige Deinem Kunden bildlich **UND** Schritt für Schritt, wie er das Produkt funktionstüchtig bekommt.

Probiere es aus und zaubere Deinen Kunden ein Lächeln ins Gesicht.



EBOOK 1

KUNDENSERVICE DER ZUKUNFT

Die Digitalisierung schreitet mit großen Schritten voran.

Insbesondere die aktuelle Zeit, in der wir gerade leben, trägt viel dazu bei.

In vielen Beiträgen habe ich Dir von dem Thema der „Menschlichkeit“ erzählt. Ein Thema, welches Deine Kundenbindung nachhaltig stärkt und auch in der Zeit der Digitalisierung weiterhin berücksichtigt werden sollte.

Ein interessantes Negativ-Beispiel habe ich erst kürzlich erlebt.

Hierbei handelte es sich um die telefonische Vereinbarung eines Arzttermins. Diese Arztpraxis hat ihre gesamte Kommunikation digitalisiert und automatisiert. Bis hierhin war ich von dieser Maßnahme noch sehr beeindruckt. Leider ist es durch diese Umstellung nur noch möglich, Termine mit der künstlichen Intelligenz auszumachen.

Fragen oder eine kurze telefonische Beratung sind hierdurch nicht mehr möglich. Auch die Verschiebung von Terminen wurde zu einer unlösbaren Herausforderung, da immer wieder die künstliche Intelligenz vorgeschaltet wurde. Die ursprünglich gut gemeinte Maßnahme stellte sich als absoluter Albtraum für die Kunden heraus.

Warum erzähle ich Dir das?

Die Digitalisierung Deiner Prozesse ist elementar wichtig - aber nicht um jeden Preis.

Überprüfe nach der Implementierung die Möglichkeiten Deiner Kunden. Wie können sie Dich erreichen? Dienen die neuen Maßnahmen der Stärkung Deiner Kundenbindung? Oder lösen sie Frust in Deinen Kunden aus?



Dein Hebel für

**MAXIMALES
WACHSTUM**

EBOOK 1

KUNDENSERVICE DER ZUKUNFT

Setze gezielt Aufmerksamkeiten für Deine Kunden ein.

Nutzt Du bereits kleine Aufmerksamkeiten, um Deinem Kunden eine Freude zu machen?

Was in der Gastronomie der „Gruß aus der Küche“ ist, kannst auch Du für Dein Unternehmen zur Steigerung der Kundenbindung nutzen!

Setze gezielt kleine Aufmerksamkeiten ein, um Deinem Kunden eine Freude zu bereiten. Diese positive Emotion wird sich direkt auf das Verhältnis und die Einstellung gegenüber Deines Unternehmens auswirken.

Was tust Du, um im Kopf Deiner potenziellen Kunden zu bleiben?

Bedankst Du Dich persönlich für die Bestätigung einer Terminvereinbarung?

Gerade in Zeiten der Digitalisierung war es noch nie so einfach, sich nachhaltig in den Köpfen der Kunden zu verankern. Hast Du heute einen Termin mit einem potenziellen Kunden vereinbart? Dann nimm jetzt Dein Handy in die Hand und füge der Termin-Bestätigung noch ein personalisiertes Video hinzu.

Hierdurch hebst Du Dich nicht nur von der Masse ab, sondern hebst die Wertschätzung Deines Gegenübers auf eine ganz neue Ebene.

SETZE GEZIELT

AUFMERK- SAMKEITEN

FÜR DEINE
KUNDEN EIN



So erkennst Du in Online-Meetings, wann Dein Gesprächspartner ein Argument einbringen möchte.

Folgende Frage hat mich erreicht:

“Hallo liebe Karo, mir fällt es durch die Digitalisierung immer schwerer, Gespräche online zu führen. In Präsenz, also Vis-à-vis merke ich sofort, wann ich eine Pause machen soll, bzw. wann mein Gesprächspartner zum Beispiel eine Frage stellen möchte.

Online fällt es mir zunehmend schwer. Hast Du einen Tipp für mich?”

Virtuelle Kundengespräche sind in der heutigen Zeit nicht mehr wegzudenken und gehören inzwischen zum ganz normalen Alltag dazu.

Dass die Körpersprache Deines Gegenübers in jedem Gespräch eine wichtige Rolle spielt, sollte Dir inzwischen bewusst sein. In einem Online-Gespräch ist die Körpersprache jedoch schwieriger zu lesen. Worauf kannst Du also achten?

Konzentriere Dich in Deinem nächsten Gespräch auf den Oberkörper und die Schultern Deines Gegenübers. Diesen Teil des Körpers hast Du hier sehr gut im Blick.

EBOOK 1

KUNDENSERVICE DER ZUKUNFT

Warum der Oberkörper?

Um zu leben, benötigt unser Körper Luft. Hierfür atmen wir sichtbar ein und aus. Die Schultern bewegen sich bei jeder Atmung.

Je mehr Luft wir einatmen, desto mehr bewegen sich unsere Schultern und unser Brustkorb. Zusätzlich führen wir bei einer tiefen Atmung unserem Körper Energie zu.

Dies machen wir übrigens auch vor jedem größeren Vorhaben!

Wenn Dein Gegenüber also in einem Online-Meeting plötzlich tief einatmet, kannst Du davon ausgehen, dass eine Aktion folgen wird. Er möchte zu Deinem Gesagten ein Argument äußern. Beende Deinen Satz und lass ihn seine Gedanken einbringen.

Achte beim nächsten Online-Meeting einmal auf den Oberkörper Deines Gesprächspartners.

Mit ein wenig Übung lernst Du, Deinen Gesprächspartner besser zu lesen.



Digitalisierung... aber nicht um jeden Preis.

Sehr viele Firmen sind aktuell dabei, ihre Arbeitsbereiche zu digitalisieren. Du auch? Wann und warum Du jedoch zwischendurch auf altbewährte Mittel setzen solltest, erfährst Du in diesem Beitrag.

Erst vor kurzem habe ich eine Firma beraten, die sich dazu entschieden hat, ihre Veranstaltungs-Einladungen per E-Mail statt auf dem postalischen Weg an ihre Stammkunden zu versenden.

Grundsätzlich eine gute Idee. Hierdurch haben sie den Vertriebsweg vereinfacht. Zudem erreichten sie zusätzlich mit geringem Aufwand viele Kunden. So zumindest in der Theorie...



Der wichtigste Faktor „Menschlichkeit“ wurde jedoch durch diese Standardisierung vernachlässigt. Insbesondere beim Einsatz persönlicher Einladungskarten spielen Emotionen eine große Rolle. Diesen emotionalen Wert können E-Mails nicht erreichen.

Biete Deinem Kunden daher immer das Gefühl der Exklusivität und bediene ihn möglichst nicht „von der Stange“.

Digitalisierung ist ein sehr wichtiger und großer Bestandteil, jedoch nicht um jeden Preis.

Schau Dir heute einmal Deine Standardisierungen und digitalen Prozesse an.

Wieviel Menschlichkeit steckt noch in Deinen standardisierten Abläufen?

An welchen Stellschrauben kannst Du drehen, um diese Prozesse zu optimieren?

EBOOK 1

KUNDENSERVICE DER ZUKUNFT



Im digitalen Zeitalter sind Kundendaten das A und O.

Hier noch ein Vorteil, wenn Du heute damit beginnst, Deine Stamm- und Potentialkunden anzurufen:

Wenn Du Deinen Kunden schon einmal am Ohr hast, solltest Du die Chance nutzen, um die Kontaktdaten zu aktualisieren. Ich erlebe es immer wieder, dass insbesondere die E-Mail-Adresse nicht vorhanden, geschweige denn nicht aktuell ist.

In einer Zeit, in der Du Deine Kunden überwiegend nur noch online erreichst, ist dies natürlich fatal. Denn E-Mails sind trotz Social Media und Messenger-Diensten nach wie vor eines der wichtigsten, digitalen Kommunikationsmittel.

Und frag Deinen Kunden im gleichen Atemzug, ob Du ihn mit Deinem wertvollen Newsletter beglücken darfst. Du hast noch keinen Newsletter? Nicht schlimm: Das geht fix. Lieber unperfekt starten als perfekt warten.

EBOOK 1

**KUNDENSERVICE
DER ZUKUNFT**

Wir freuen uns...

dass Du bis hierhin gelesen hast.

*Unsere Tipps haben Dir sicherlich schon weiter geholfen.
Getreu dem Motto: "Allways overdeliver" haben wir
natürlich noch etwas tolles für Dich:*

***Wir nehmen uns persönlich Zeit für Dich, um dich
30 Minuten per Zoom individuell und kostenlos zu
beraten.***

Schildere uns Deine Herausforderung und profitiere
von unserer Expertise. Du kannst nur gewinnen!

