

## Die kleine Aufmerksamkeit

Wenn nach einem Handel sowohl Verkäufer wie Käufer ein gutes Gefühl haben, ist das etwas Schönes. Und etwas Wertvolles. Denn damit ist die Basis dafür gelegt, dass die beiden miteinander wieder ins Geschäft kommen.

Für den Verkäufer gibt es zahlreiche Möglichkeiten, dem Käufer mit einer kleinen

Aufmerksamkeit zu zeigen, dass man ihn als Kunden schätzt und ihn am Erfolg des Geschäfts teilhaben lassen will: Der Fahrradverkäufer schenkt dem Fahrradkäufer das Schloss zur Sicherung seines neuen Gefährts, die Coiffeuse offeriert während dem Haarschnitt einen Kaffee, die Wirtin serviert ihren Stammgästen im Dezember ein Gratisdessert.

Solche kleinen Aufmerksamkeiten verdienen grosse Aufmerksamkeit.

Peter Rusterholz | 7.1.2012

Quelle:

- Rabenaus wundersame Erlebnisse, aus Zürichsee-Zeitung, 6. Januar 2012, S. 24.

