



## Nutzen Sie die Weiterempfehlungsbereitschaft Ihrer Kunden?

**Jeder zweite Stadtwerks- oder Regionalversorgerkunde ist bereit, seinen Versorger weiterzuempfehlen.**

Sehr geehrte Damen und Herren,

trotz steigender Wechselquoten: Stadtwerke und Regionalversorger genießen bei einem Großteil ihrer Kunden eine sehr gute Reputation.

Immerhin 62% der Kunden sind mit ihrem Stadtwerk oder Regionalversorger sehr zufrieden oder zufrieden – so das Ergebnis einer Studie der Cintellic Consulting Group.

Doch die noch bessere Erkenntnis der Studie lautet:

**Für 47% der Kunden ist es sehr wahrscheinlich oder wahrscheinlich, ihr Stadtwerk oder ihren Regionalversorger aktiv weiterzuempfehlen!**



Leider nutzen viele Versorger dieses enorme Potenzial nicht oder zu wenig. Trotz wachsenden Wettbewerbsdrucks wird oft vergessen, dass die Mund-Zu-Mund-Werbung im persönlichen Umfeld gerade für Versorgerprodukte enorme Vorteile bietet.

### Vorteile von Weiterempfehlungsmarketing:

1. Günstiges Kosten-Nutzen-Verhältnis
2. Erfolg direkt messbar
3. Sukzessive erweiterbar und steuerbar

## Der Einstieg in das aktive Weiterempfehlungsmarketing ist ganz einfach ...

- ➔ Die einfachste Form einer Weiterempfehlungsaktion bildet ein Folder, der Aktion und Verfahren erläutert und z.B. im Kundencenter ausgelegt, bei persönlichen Kundenkontakten übergeben und/oder bei Kundenanschriften beigelegt wird.
- ➔ In der nächsten Stufe kann die Weiterempfehlungsaktion als Spezialelement inklusive Online-Formular außerdem mit in die Website integriert werden.
- ➔ Noch spannender wird das Thema, wenn zur weiteren Verbreitung der klassischen Weiterempfehlungsaktion die Möglichkeiten der Sozialen Medien genutzt werden – und/oder die Weiterempfehlung gleich komplett auf die Sozialen Medien übertragen wird.



Ob Ihr Weiterempfehlungsmarketing erfolgreich ist, hängt dabei davon ab, ob Ihre Kunden mehrheitlich von Ihnen überzeugt sind und ob es mit geeigneten Kommunikationsmitteln und einem attraktiven persönlichen Benefit gelingt, diese Kunden dann auch zu aktivieren.

### Wir sagen Ihnen gerne, wie Sie das Thema bei sich umsetzen können!

Einfach das beigelegte Rückantwortformular ausfüllen und per Post oder Fax an uns zurücksenden oder zur Kontaktaufnahme unter folgender Nummer bei uns anrufen:

**Tel. 0921 75931-0**

Die Kolleginnen Uschold und Hagen in unserem Service-Center vereinbaren gerne einen Termin.

Mit freundlichen Grüßen  
**Häusler & Bolay Marketing GmbH**

Ralf Bolay  
Geschäftsführer



[www.stadtwerkmarketing.de](http://www.stadtwerkmarketing.de)

Über den abgebildeten QR-Code können Sie sich auch direkt verlinken lassen!

Als Marketingagentur, die sich besonders auf die Betreuung von Stadtwerken und Regionalversorgern konzentriert, unterhalten wir neben unserer allgemeinen Internetseite [www.haeuslerundbolay.de](http://www.haeuslerundbolay.de) auch die themenspezifische Microsite [www.stadtwerkmarketing.de](http://www.stadtwerkmarketing.de), auf der wir u.a. das White-Paper „Die 10 größten Herausforderungen des Stadtwerke-Marketings“ für Sie zum Download eingestellt haben. Klicken Sie doch mal rein!