

## Checkliste: Langfristige After-Sales-Strategie

- ☐ Ich kontaktiere meinen Kunden nicht nur dann, wenn ich etwas verkaufen möchte.
- ☐ Ich zeige persönliche Wertschätzung, indem ich mich zu persönlichen Anlässen wie Geburtstagen oder Jubiläen melde.
- ☐ Ich bleibe auf Dauer ansprechbar und antworte auf Anfragen stets schnell und kundenorientiert.
- ☐ Ich veranstalte außergewöhnliche Kundenevents.
- ☐ Ich biete meinem Kunden weiterhin Nutzen.
- ☐ Ich gehe die Extrameile für meinen Bestandskunden.
- ☐ Ich blicke mit meinem Kunden auf den gemeinsamen Weg zurück und blicke mit ihm nach vorne.

**LIMBECK.**  
**VERKAUFEN.**



GABAL

© 2018 GABAL Verlag GmbH, Offenbach  
Auszug aus »Limbeck. Verkaufen.«  
ISBN 978-3-86936-863-4  
Kopie oder Weitergabe nicht erlaubt

[www.limbeckgroup.com](http://www.limbeckgroup.com)  
[www.gabal-verlag.de](http://www.gabal-verlag.de)