

Kadootje weggeven!

Klantvriendelijkheid heb ik altijd als één van de belangrijkste peilers van Konig Taxaties gevonden. Een goede relatie met je klant is goud waard. Dat levert op lange termijn veel meer op dan een korte termijn succes. Ik vind het belangrijk dat medewerkers volgens dit principe handelen. Vanzelfsprekend zult u zeggen, als de bedrijfscultuur zo is. Inderdaad!

Hierbij past dat medewerkers dan, op gepaste tijdstippen, kadootjes weggeven in de vorm van gratis meerwerk of extra service. Of er worden gaten dicht gelopen, die veroorzaakt zijn door de klant. Precies zoals ik dat graag wil zien!

Maar ik vind het dan wel buitengewoon belangrijk dat die klant dan wel(subtiel) weet dat ze een kadootje hebben gekregen! Anders is het gewoon geld weggooien in plaats van investeren in de lange termijnrelatie.