

Loyalere klanten en gedreven medewerkers

Walt Disney hanteert de stelling:

“Waarom zou ik genoeg nemen met een 8, terwijl de klant pas echt loyaal is als hij een 10 geeft.”

Hebt u?

- Onvoldoende op het netvlies wat klanten echt van u vinden?
- Mindere resultaten (klanten en of besteding)?
- Onvoldoende helder waarmee u zich echt onderscheidt?
- Concurrentie die slimmer omgaan met uw klanten?
- Medewerkers die onvoldoende ‘door de bril van de klant’ kunnen kijken?

Pim besteedt aandacht aan uw medewerkers en performance, helpt u snel en tegen lage kosten de onderste steen boven water te krijgen. Het levert u een concreet plan van aanpak op. ‘Loyalere klanten en gedreven medewerkers’ © is een exclusieve dienst van Pim.

Wat kunt u van Pim verwachten?

- 1** Een gratis eerste intakegesprek met daarop volgend een lowcost offerte.
- 2** Na akkoord offerte voeren wij een zelfontwikkelde organisatiescan uit. Deze scan richt zich op uw klanten, de communicatie, uw personeelsbeleid, de leiderschapstijl en de inrichting van uw organisatie.
- 3** Na de organisatiescan nemen wij een aantal interviews onder uw klanten en medewerkers af en observeren wij ‘hoe men zich gedraagt’ in uw bedrijf.
- 4** Aan de hand van de organisatiescan, de interviews en de observaties krijgt u een concreet plan van aanpak. Geen lijvige rapportage, maar een helder, kort en krachtig stappenplan.

Wat levert het u op?

- 1** Een relatief goedkoop onderzoek en adviestraject (de meeste consultancy bureaus zijn onbetaalbaar).
- 2** Een gedegen plan van aanpak gericht op het verbeteren van uw klanttevredenheid en klantgerichtheid

Loyalere klanten en gedreven medewerkers

Wat vragen wij van u?

Uiteindelijk begint elke verandering bij u zelf. Pim kan u bij het realiseren van uw plan van aanpak ondersteunen bij de implementatie. De kosten voor het onderzoek en plan van aanpak bedraagt maximaal € 4.999 (exclusief BTW en reiskosten). Behoort u tot de categorie ‘kleinbedrijf’ dan is een aangepast traject en tarief mogelijk.

Het traject “Loyalere klanten en gedreven medewerkers” wordt gegeven door bedrijfskundigen die ruime ervaring hebben met de inrichting van organisatie en het beïnvloeden van de organisatiecultuur. Twee van onze consultants stellen zich hier aan u voor:



Huub Baaij

Huub werkte als operationeel manager en adviseur vele jaren in de Retail. Sinds 2011 aangesloten bij PIM (Partner in management). Binnen PIM houdt Huub zich vooral bezig met onderzoek op gebied van medewerkers, klanten en organisaties. Daarnaast wordt Huub ingezet als docent, trainer en coach.

Contact: 06 - 21 883 264 of mail huub@vraagpim.nl



Piet Heijmering

Piet werkte als HR-manager en hoofd opleidingen jarenlang in de Retail. In 2009 richtte hij PIM (Partner in management) op. Binnen PIM houdt Piet zich vooral met opleidingsvraagstukken bezig en wordt ingezet als docent, trainer en coach.

Contact: 06 - 51 280 086 of mail piet@vraagpim.nl

Hebt u belangstelling?

Wilt u loyalere klanten en gedreven medewerkers, neem vrijblijvend contact op voor een gratis eerste intake met een van de partners of mail naar info@vraagpim.nl