



WHY TRUST A COMPANY!

Gegenseitiges Vertrauen

 "Do we trust this company?" There's a very simple answer: confirm that the job is done, as it should be. A company might have been trading for several years, but this does not mean that there still is a serious approach behind it. All depends on the correct management and approach. Quality and guarantee, of the work and of the company, should be seen as an investment and not as an extra cost. The final job must produce a property upgrade that adds market value. Most Europeans take this for granted, or are convinced that it is done, but surprisingly it is not always the case. The ironic "why should we bother?" once the contract is secured but might let the company make changes that could be seen as an extra income opportunity.

Home improvement companies will offer different prices for the same job, but there will be enormous differences in quality. Small details can make all the difference, in the quality of materials, internal company approaches, for example.

Companies may vary when it comes to the type of materials they use. The real issue is value for money and to have a satisfactory price-quality balance. Long term client satisfaction should be the priority, even if it costs

 *Um das Vertrauen der Kunden zu gewinnen, muss jedes Unternehmen sicherstellen, dass die gewünschte Dienstleistung zur vollsten Zufriedenheit erledigt wird. Beauftragt jemand eine Firma, muss er ihr schließlich zu 100 Prozent vertrauen können. Doch selbst wenn eine Firma bereits seit mehreren Jahren auf dem Markt besteht, ist das noch längst keine Garantie für ihre Solidität. Von entscheidender Wichtigkeit sind ein perfektes Management sowie eine Qualitätsgarantie. Ein solides Produkt garantiert auch die Wertschätzung auf dem Markt.*

a bit more! Intrinsic values like dedication, transparency and good service within the company are paramount and should be obvious to the client.

Client satisfaction should be the main goal of any company. This seems obvious, but in a recession, there is the temptation to 'cut corners' in order to undercut competitors. This results in poor quality service and materials. We should always choose the very best quality we can afford in order to avoid disappointment.

The atmosphere within a company will be reflected in the final product and customer satisfaction. Quality can only be guaranteed with friendly, personal service, attention to detail and transparency in conveying information. It is essential that there is mutual trust between the company and the client.

Certain companies look after their clients very well. This is an investment in the future for all concerned. The better the quality of the job, the better the final guarantee. Then everyone is happy! A personalized & guaranteed service, through constant feedback, in order to maintain the highest quality product and service at all times, proper site management and step by step feedback, should always be a requirement to ensure total satisfaction.

Viele Europäer denken, dies sei selbstverständlich, doch allzu häufig ist das Gegenteil der Fall. Bei einem Vergleich einzelner Unternehmen ergeben sich häufig gravierende Unterschiede in der Preisgestaltung für ein und dasselbe Produkt; das Gleiche gilt auch für die Qualität. Dabei sind es gerade die kleinen Details, auf die es ankommt. So spielen unter anderem die Qualität des verwendeten Materials und das Marketing eine große Rolle.

Oberstes Ziel der Firmen sollte immer eine nachhaltige Kundenzufriedenheit sein, selbst wenn dadurch die

Produktionskosten steigen. Doch in Zeiten der Rezession können viele der Versuchung nicht widerstehen, den Wettbewerb zu unterbieten. Das Ergebnis sind schlechter Service und mangelhafte Qualität. Um Enttäuschungen zu vermeiden, sollte sich der Endverbraucher stets für die beste Qualität entscheiden, die er sich leisten kann. Auch die Atmosphäre, die innerhalb einer Firma vorherrscht, sollte berücksichtigt werden, denn sie spiegelt sich im Endprodukt wider und wirkt sich so unmittelbar auf die eigene Zufriedenheit aus.


Eine rundum perfekte Betreuung des Kunden ist nur durch einen freundlichen, persönlichen Service möglich, der Aufmerksamkeit bis ins kleinste Detail

sowie eine umfassende Information beinhaltet. Nur so entsteht ein Vertrauensverhältnis zwischen der Firma und dem Kunden.

Einige Firmen haben bereits erkannt, dass dies eine Investition in die Zukunft ist. Denn je besser man seinen Job ausübt, desto höher ist die Kundenzufriedenheit und desto besser sind die Verkaufszahlen.

Ein personalisierter Service sowie ein konstanter Informationsaustausch sind wichtig, um die bestmögliche Produktqualität zu liefern. Hierfür sind ein ständiges Feedback, ein Service zu jederzeit und ein permanenter Dialog das A und O. Auf diese Weise können sowohl die Kunden als auch die jeweilige Firma selbst profitieren.

Взаимное доверие

 Для того чтобы завоевать доверие клиента, каждому предприятию следует приложить все усилия, чтобы оказанная услуга полностью ему понравилась. В конце концов, когда клиент делает заказ фирме, он должен доверять ей на 100 процентов. Решающую роль играют идеальный менеджмент и гарантия качества. Сравнивая отдельные предприятия, зачастую один и тот же продукт может существенно отличаться по цене; то же самое касается и качества. При этом все зависит именно от мельчайших деталей. Так, помимо всего прочего, большое значение имеют качество используемого материала и маркетинг. Идеальное со всех точек зрения обслуживание клиента возможно только благодаря приветливому и личному сервису, который включает в себя внимание к мельчайшим деталям и обширную информацию. Только так



© Photo: FRANCESCO RIDOLFI – Fotolia

возникают доверительные отношения между фирмой и клиентом.



Further information: Miguel Ruiz Manz (Manager)

Tel. +34 952 666 291 · Mobile +34 610 748 099

mail@viphomes.es · www.viphomes.es