



An den Aktionstagen werden die kleine ständige Ausstellung ...



... sowie die Werkräume der Tischlerei mit viel Mühe verwandelt: Gezeigt werden komplette Raumlösungen für den gesamten Wohnbereich, Küche und Bad.

Marketingstrategie „Kundenzufriedenheit“

„Ein zufriedener Kunde kommt immer wieder und empfiehlt uns weiter“ – auf diesen Satz hat Berthold Reutzel das gesamte Tun und Handeln seiner Tischlerei im hessischen Kefenrod ausgerichtet. Er betreibt sein Handwerk emotional mit viel Herz und er nimmt sich Zeit für die Kunden. Diese bedanken sich mit Kauftreue wie die gut gepflegte Kundendatei zeigt.

Berthold Reutzel und seine Frau Carmen führen mit zwei engagierten Mitarbeitern die kleine Tischlerei mit viel Liebe zum Detail. Sie ist langsam aber stetig seit der Gründung im Jahre 1989 aus dem ländlichen Boden gewachsen und hat sich zum anerkannten Meisterbetrieb entwickelt. Geboten werden komplette Raumlösungen für den gesamten Wohnbereich, Küche und Bad. Leistungsangebot und Produktportfolio setzen sich zusammen aus hochwertiger Werkstattarbeit und auch Handelsware, die über die Partnerorganisation „Topa-Team“ bezogen wird, der Reutzel seit sechs Jahren angehört. Bereits im Vorfeld der Beratung des Kunden nimmt sich das Unternehmerpaar viel Zeit, um dessen individuelle Wünsche zu erfahren. Oft wird Gewerke übergreifend geplant und später die Arbeiten auch koordiniert, um für den Kunden den Aufwand so gering wie möglich zu halten.

Insgesamt werden Leistungen geboten, die man im allgemeinen nicht unbedingt

Da die Tischlerei auf Wunsch auch Gewerke übergreifend plant und später die Arbeiten koordiniert, sind die Kollegenfirmen meist ebenfalls an den Aktionstagen beteiligt.

