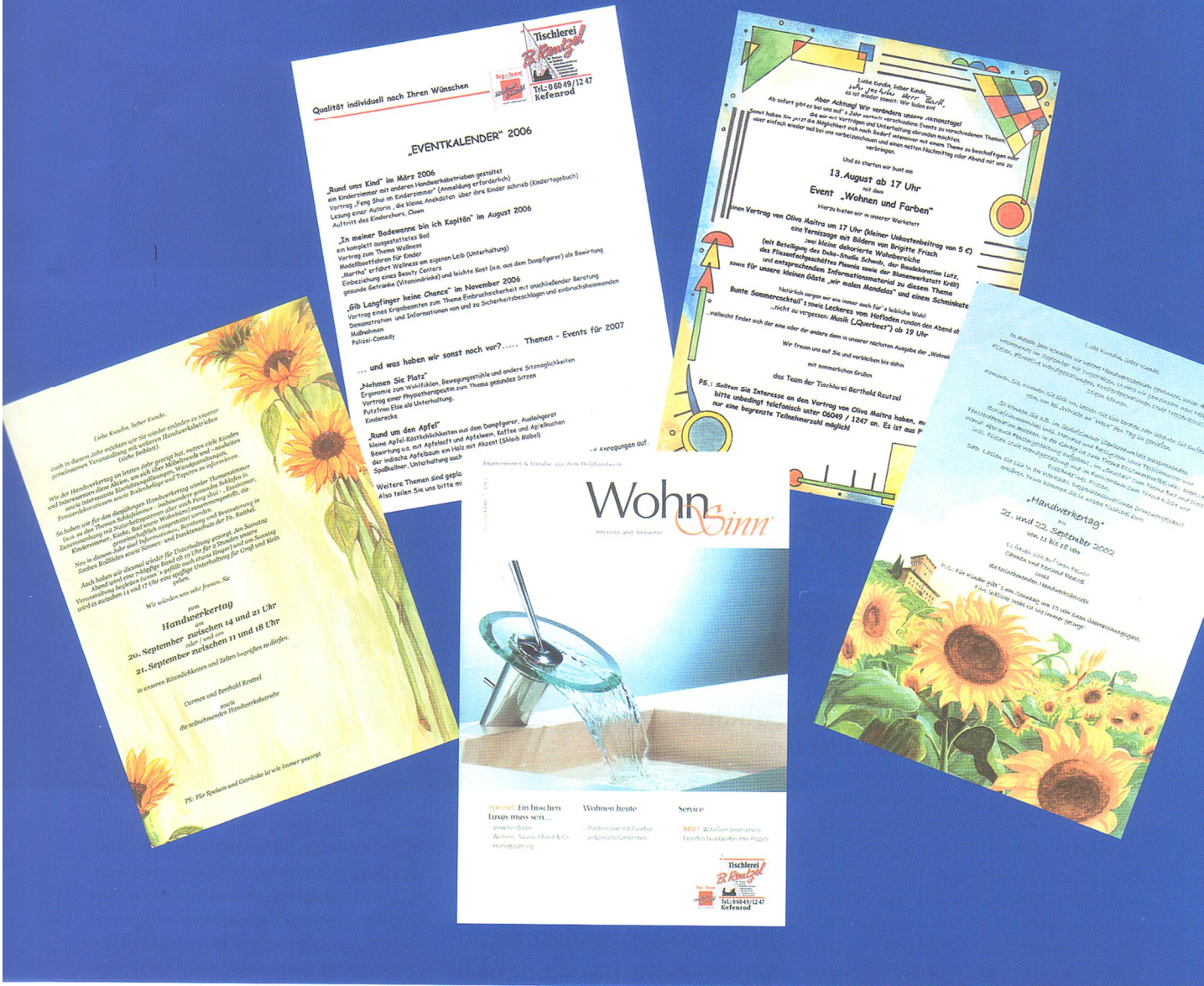


MARKETING



bunte Sommercocktails oder Leckeres vom Hofladen – es gibt immer noch einen weiteren Grund, die Einladung der Reutzels für einen interessanten Tag und kurzweiligen Abend anzunehmen. Mehr noch: Mit einem ganzjährigen „Eventkalender“, der zeigt, was in nächster Zeit von der Tischlerei Reutzel geboten wird, können Stammkunden ebenso wie Neuin-

teressenten bereits die nächste Veranstaltung ‚buchen‘. So wird die Marketingstrategie „Kundenzufriedenheit“ mit einer emotionalen Kundenbindung an das Unternehmen verstärkt. Beides ergeben fraglos starke Faktoren, die Loyalität der Kunden für die Zukunft zu sichern. Es sind vor allem Instrumentarien, die selbst kleinere

gen. Wichtig ist, mit viel Herz und Leidenschaft „das Geschäft“ zu machen. Diese Begeisterung werden Kunden spüren – und emotional angesprochen sein. So wie der Familienbetrieb Reutzel, in dem bereits die achtjährige Tochter Juliane ihr Herz für die Tischlerei entdeckt hat.



Handwerksunternehmen nützen können, die nicht unbedingt über das große Budget verfü-

Berthold Reutzel und seine Frau Carmen führen mit zwei engagierten Mitarbeitern die kleine Tischlerei mit viel Liebe zum Detail. Kundenzufriedenheit ist das Ziel

Adresse:
 Berthold Reutzel
 Tischlerei
 Leisenwalder Weg 2
 D-63699 Kefenrod
 Telefon 060 49/12 47
 Telefax 060 49/73 38
 info@tischlerei-reutzel.de
 www.tischlerei-reutzel.de