

Anzug zum Kaffee – Kundenservice, der begeistert!

Von wegen Servicewüste Deutschland! Dagmar Müller aus Weimar will mit ihrem Sohn eigentlich nur einen Anzug kaufen. Doch was sie dann erlebt, übertrifft bei Weitem ihre Erwartungen. Ein Beispiel dafür, wie's auch gehen kann.

Ein Samstagsausflug im November

Was stellen Sie sich unter einem angenehmen Samstagsausflug im November vor? Bestimmt auch, mit dem Sohn einen Geschäftsanzug kaufen gehen, oder? **Guter Witz**, dachten sich die Müllers anfangs, aber schließlich gab es keine andere Wahl.

Alle Online-Bestellungen gingen ins Leere und der Termin drängte. Also los in die Erfurter Einkaufsmeile.

Im Auto sagte Frau Müller noch unbedacht: „**Nebenbei einen Kaffee trinken und eine nette Verkäuferin – das wäre mein Wunsch.**“ Die männlichen Mitstreiter waren da weniger hoffnungsfroh...

Der rettende Engel: Frau Herrmann

In der Erfurter Innenstadt angekommen, drohten die Müllers im Dschungel des großen Angebots unterzugehen – da begegneten sie im Modehaus „Papenbreer“ dem rettenden Engel: Frau Herrmann.

□ „Dass ich mir ihren Namen bis jetzt gemerkt habe, will schon etwas heißen.“ – Dagmar Müller in ihrer Mail

Ein Name, der im Gedächtnis bleibt – das ist das erste Zeichen für außergewöhnlichen Kundenservice.

Empfang mit Herz und Fachkompetenz

01

Herzlicher Empfang

Frau Herrmann nahm die Familie regelrecht in Empfang und fragte nach den Wünschen – erst die Eltern, dann den Sohn.

02

Zielstrebige Beratung

Sie ging zielstrebig auf einen Anzug zu und ruckzuck war etwas Passendes gefunden.

03

Wohlfühlatmosphäre

Die Familie wurde nett in eine Ecke platziert und bekam ihren Kaffee serviert – ganz wie gewünscht.

Kaffee, Gespräch und die perfekte Anprobe

So kam man während des Anprobierens ins Gespräch, konnte verschiedene **Hemden, Krawatten ausprobieren** und der Sohn fühlte sich sichtlich wohl.

Das Besondere

Der Sohn war nicht dem Geschmack seines Vaters ausgeliefert, sondern bekam durch Frau Herrmann eine **super Fachberatung**.

Das Ergebnis

Eine entspannte, angenehme Atmosphäre, in der sich die ganze Familie wohlfühlte – und das mitten beim Einkaufen.

Mehr als nur ein Anzug

Ganz nebenbei kamen dann noch einige weitere Artikel dazu. Was als einfacher Anzugskauf begann, entwickelte sich zu einem rundum gelungenen Einkaufserlebnis.



Winterjacken

Ein paar Winterjacken kamen ganz nebenbei noch dazu.



Hemden

Passende Hemden ergänzten das Outfit perfekt.



Krawatte

Auch die passende Krawatte fand ihren Weg in die Einkaufstüte.

Auch für den eigenwilligen Geschmack

„Auch mein Mann, der einen ganz eigenen Geschmack hat, wurde mit Hilfe von Frau Herrmann schnell fündig. Alles ganz locker und sehr sympathisch.“

Das ist die wahre Kunst der Beratung: Nicht den eigenen Geschmack aufzwingen, sondern den individuellen Stil des Kunden erkennen und bedienen – **locker, sympathisch und kompetent**.

Frau Herrmann bewies, dass guter Kundenservice bedeutet, auf jeden Einzelnen einzugehen – egal wie unterschiedlich die Wünsche sind.

Vom Kunden zum Fan

Das Ergebnis dieses Samstagsausflugs? Die Müllers sind heute **begeisterte Fans** des Modehauses Papenbreer.

Die Frage, die bleibt

„Warum kann es nicht immer so sein?“ – Dagmar
Müller

Das Fazit

„Wir sind jetzt begeisterte Fans von diesem Haus mit
seinem sympathischen, fachkompetenten Personal.“

Von der Servicewüste zum Wohlfühlort – ein einziger Besuch, eine einzige Mitarbeiterin, und eine Familie wird zu treuen Stammkunden. So funktioniert echter Kundenservice.

Was macht diesen Service so besonders?

Die Geschichte der Müllers zeigt eindrucksvoll, welche Zutaten außergewöhnlichen Kundenservice ausmachen:

Persönlicher Empfang

Aktives Zugehen auf den Kunden und echtes Interesse an seinen Wünschen.

Fachkompetenz

Zielstrebige, professionelle Beratung, die schnell zum richtigen Ergebnis führt.

Wohlfühlatmosphäre

Kaffee, Gespräch und eine entspannte Ecke – der Kunde fühlt sich als Gast.

Individualität

Auf jeden Einzelnen eingehen – auch auf den „ganz eigenen Geschmack“.

Haben Sie auch eine begeisternde Geschichte?

Haben Sie auch eine begeisternde Geschichte aus der Abteilung „**Vom Kunden zum Fan**“ erlebt? Dann schicken Sie sie an:

  info@pauljohannesbaumgartner.de – ich veröffentliche sie gerne in einem meiner nächsten Blogs.

Denn Geschichten wie die der Familie Müller zeigen: **Von wegen Servicewüste Deutschland!** Es gibt sie, die Ausnahmen – die Frau Herrmanns dieser Welt, die mit Herzlichkeit, Fachkompetenz und einem Kaffee in der Hand beweisen, wie es geht. Teilen Sie Ihre Erlebnisse und inspirieren Sie andere!