

Ghosting im Handwerk: So binden Sie Kunden erfolgreich!

Alexander Thieme erklärt, wie Handwerker mit Ghosting umgehen können, um Kundenbindung zu stärken und Unsicherheiten zu vermeiden.

Hannover, Deutschland - Hannover (ots)

Ungeklärte Aufträge und plötzlich ausbleibende Rückmeldungen – Ghosting im Handwerk frustriert viele Handwerker! Doch das muss nicht sein! Alexander Thieme von der A&M Unternehmerberatung GmbH hat die Lösung: Mit effektiven Strategien hilft er Handwerksbetrieben, um solche Kommunikationsbrüche von vornherein zu vermeiden. Wer einmal ein Angebot gemacht hat, kann oft erfahren, wie abrupt die Sichtbarkeit eines Kunden enden kann – kein Anruf, keine Nachricht! Ein Desaster für jede Firma!

Aber was treibt Kunden dazu, den Kontakt einfach abubrechen? Oft sind es Unklarheiten und ein mangelndes Verständnis für die angebotenen Leistungen. „Es beginnt nicht, wenn der Kunde sich nicht mehr meldet, sondern im Vorfeld“, erklärt Thieme. Er rät, bereits im ersten Gespräch für Transparenz zu sorgen: Der Preis ist nur eine Seite der Medaille, doch was steckt wirklich dahinter? Kunden brauchen Sicherheit – und das beginnt mit einem klaren Angebot, das alles andere als nebulös ist.

Warum Handwerker oft im Regen stehen

Die Ursachen für Ghosting sind vielfältig: Sei es ein unmotivierter Kunde, der sich über den Preis beschwert, oder

der Zweifel, ob das Angebot wirklich das Beste ist. Die Angst, eine Absage erteilen zu müssen, könnte ebenfalls eine Rolle spielen. Umso wichtiger ist es, in der ersten Interaktion Bedenken offen anzusprechen und Lösungsvorschläge parat zu haben! Bei Transparenz über Preis und Leistung sinkt die Abbruchquote dramatisch!

Für eine schnelle Entscheidung sollte nicht gewartet werden, bis der Kunde sich meldet. Ein konkreter Termin für ein weiteres Gespräch ist hier Gold wert! Das hilft, strukturiert und ohne Druck weiterzudenken. Und die emotionale Komponente? Diese darf niemals vergessen werden! Menschen entscheiden oft mit dem Herzen – und umso entscheidender ist es, eine gewisse Dringlichkeit zu erzeugen, sodass der Kunde nicht einfach zum Ghosting übergeht!

Fazit - Ghosting adé!

Schlussfolgerung? Offene und transparente Kommunikation ist der Schlüssel! Handwerker müssen dafür sorgen, dass ihre Kunden sich gut informiert fühlen und keine Bedenken zurückhalten müssen, damit das Phantom Ghosting künftig keine Chance mehr hat. Wer auch der Ghosting-Falle entkommen möchte, sollte sich unbedingt bei den Experten der A&M Unternehmerberatung melden! Vereinbaren Sie jetzt ein unverbindliches Beratungsgespräch und sichern Sie sich eine kommunikative Zukunft im Handwerk!

Details	
Ort	Hannover, Deutschland

Besuchen Sie uns auf: die-nachrichten.at