

Kundenzufriedenheit

Per E-Mail nachfassen - Muster

Ein potenzieller Kunde interessiert sich für Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung, er fragt telefonisch oder per Mail nach, erkundigt sich, klingt interessiert und bedankt sich für die vielen Informationen und sagt, dass er sich noch einmal meldet. Und dann tut sich lange Zeit gar nichts mehr. Sehr frustrierend, aber leider oft mehr als nur ein Einzelfall. Vielleicht haben Sie sogar bereits ein ganz konkretes Angebot gemacht und warten nun vergeblich auf eine Antwort.

Wenn der erste Kontakt und Interesse bereits vorhanden war, sollten Sie die Chance nicht einfach aufgeben. Besser ist es, nachzuhaken und noch einmal auf den potenziellen Kunden zuzugehen. Wir haben ein Musterschreiben erstellt, das Ihnen als Orientierung und Inspiration dienen kann – aber natürlich auf die jeweilige Situation individuell angepasst werden sollte.

Sehr geehrter Herr Mustermann,

auf diesem Weg noch einmal vielen Dank für das nette Gespräch/den netten E-Mail Austausch und Ihr Interesse an unserem Produkt/unsere Dienstleistung. Vor sechs Tagen habe ich Ihnen das auf Ihren Wunsch zugeschnittene Angebot gemailt. Allerdings habe ich noch keine Antwort von Ihnen erhalten.

Sollte das Angebot doch nicht bei Ihnen angekommen sein, lassen Sie es mich wissen und ich schicke es gerne noch einmal los. Haben Sie hingegen Ihre Meinung geändert, können wir gerne noch einmal über die Rahmenbedingungen sprechen und schauen, ob wir eine gemeinsame Lösung finden können.

Ich freue mich auf Ihre Antwort oder gleich einen Anruf unter 01234 / 56789.

*Mit besten Grüßen
Klaus Müller*