



**NEU** Verleihung des Sonderpreises  
„Deutschlands Kundenchampions® – beste Bank“



Anmeldeschluss:  
**31. Dezember 2011**



Der Wettbewerb für Unternehmen,  
die ihre Kunden zu Fans machen

Die Deutsche Gesellschaft für Qualität e.V. (DGQ) und die forum! Marktforschung GmbH suchen die Unternehmen mit den besten Kundenbeziehungen.

In Kooperation mit SHS VIVEON – The Customer Management Company wird 2012 erstmalig der Sonderpreis „Deutschlands Kundenchampions® – beste Bank“ verliehen.

## Jetzt dabei sein: Ihre Vorteile!

- **Konkreter Nutzwert:** Der wissenschaftlich fundierte Rundum-Kundenbeziehungs-Check zeigt Ihnen Optimierungspotenziale auf. Konkrete Maßnahmevorschläge erleichtern die Initialisierung von Optimierungsprozessen, ihre Umsetzung macht Sie nachweislich wirtschaftlich erfolgreicher.
- **Benchmarking mit den Besten:** Ausführliche Analysen der Stärken und Schwächen ermöglichen Ihnen eine klare Standortbestimmung Ihres Unternehmens im Vergleich zu den anderen Top-Teilnehmern Ihrer Branche.
- **Medienwirksame Anerkennung:** Die Veröffentlichung aller Kundenchampions in führenden Medien macht bundesweit auf Sie aufmerksam.
- **Begehrtes Siegel:** Mit dem Siegel „Deutschlands Kundenchampions® 2012“ differenzieren Sie sich von Ihren Mitbewerbern.
- **Besondere Einblicke für Kombibücher „Deutschlands Kundenchampions®“ + „Deutschlands Mitarbeiterchampions®“:** Die Kombination von Kunden- und Mitarbeiterperspektive liefert wertvolle Erkenntnisse über das Wechselspiel von Mitarbeitermotivation, Emotionaler Kundenbindung und wirtschaftlichem Erfolg.

## 2012 zum ersten Mal:

### Verleihung des Sonderpreises „Deutschlands Kundenchampions® – beste Bank“

Im Zuge der Finanzkrise hat das Vertrauen der Kunden in ihre Finanzdienstleister gelitten. Umso mehr ist eine ausgeprägte Kundenorientierung für Finanzdienstleister heute ein „Muss“, um sich im Wettbewerb zu differenzieren und vor allem einen nachhaltig loyalen Kundenstamm aufzubauen.

### Wie steht es um Ihre Kundenorientierung?

Der Sonderpreis „Beste Bank“ analysiert anhand Ihrer Selbstbewertung sowie einer umfassenden Kundenbefragung wo Ihre Stärken und Schwächen in Sachen Kundenorientierung liegen und wo Sie im Vergleich zu Ihren Wettbewerbern stehen.

### Wissen, lernen, besser werden

Sie erhalten eine ausführliche Analyse zum aktuellen Stand Ihres Kundenmanagements und der Emotionalen Kundenbindung. Auf diese Weise erfahren Sie, wo Sie als Unternehmen – auch im direkten Vergleich zu Ihren Wettbewerbern im Bankenumfeld – stehen. Zusätzlich zeigen wir Ihnen konkrete Ansatzpunkte für Verbesserungsmaßnahmen und erleichtern Ihnen auf diese Weise das Anschließen von Optimierungsprozessen.

Anmeldeschluss: **31. Dezember 2011**

## INFO-HOTLINE: 0 61 31 3 28 09 - 190

### Ja, wir interessieren uns für eine Teilnahme an „Deutschlands Kundenchampions® 2012“.

- Bitte senden Sie uns Informationsmaterial zum Wettbewerb
  - per E-Mail
  - per Post
- Bitte rufen Sie uns am: \_\_\_\_\_ um: \_\_\_\_\_ Uhr an.

|                               |                          |
|-------------------------------|--------------------------|
| .....<br>Unternehmen          | .....<br>Mitarbeiterzahl |
| .....<br>Vorname/Nachname     | .....<br>Funktion        |
| .....<br>Postfach oder Straße | .....<br>Telefon         |
| .....<br>PLZ/Ort              | .....<br>E-Mail          |

Referenzen:

