



Mauro Moretto
Anaphora GmbH

Mauro Moretto ist Geschäftsführer der Anaphora GmbH, einer Schweizer Kommunikationsboutique. Anaphora ist auf wirkungsvoll eingesetzte Sprache spezialisiert und unterstützt Kunden bei Herausforderungen in der internen und externen Kommunikation. Das Dienstleistungsangebot von Anaphora deckt alle sprachlichen Aspekte der Unternehmenskommunikation ab und umfasst Beratungen, Seminare sowie das Erstellen und Optimieren von Texten und Textvorlagen.

Herr Moretto, warum haben Sie sich für KundenVersprechen.ch entschieden?

Wir legen grossen Wert auf die Zufriedenheit und das Vertrauen unserer Kunden. Es macht uns stolz, dass sie uns ihre kommunikativen Herausforderungen anvertrauen. Das positive Feedback, das wir dabei erhalten, schätzen wir sehr und möchten es gerne sichtbar machen. Zudem legen wir grossen Wert darauf, potenzielle Kunden bereits im Voraus über unsere Arbeitsweise und Leistungsversprechen zu informieren. Zu diesem Zweck sehen wir die Plattform Kundenversprechen.ch als den idealen Ort an, da sie im Einklang steht mit unserem Streben nach Verlässlichkeit, Qualität und Ergebnisfokussierung. Oder anders ausgedrückt: Das Commitment, das KundenVersprechen.ch voraussetzt,

spiegelt unsere Werte und unser Bestreben wider.

Welche Features von KundenVersprechen.ch nutzen Sie?

Wir nutzen verschiedene Features von KundenVersprechen.ch, um Vertrauen aufzubauen und die Zufriedenheit unserer Kunden zu messen. Zum einen haben wir das Gütesiegel als festes Element in unsere Online-Präsenz integriert. Zusätzlich nutzen wir das Feedback-Tool, um Bewertungen von unseren Kunden zu erhalten. Authentisches Kundenfeedback ist für uns von grosser Bedeutung, da es uns als wichtiger Gradmesser für die Qualität unserer Dienstleistungen dient.

Nutzen Sie auch andere Bewertungsportale?

Ja, wir nutzen nebst KundenVersprechen.ch auch Google, um Bewertungen von unseren Kunden zu erhalten. Diese Kombination ermöglicht es uns, ein breites Spektrum an Bewertungen und Empfehlungen von unseren Kunden zu sammeln. Zusätzlich bitten wir unsere Seminarteilnehmer, ein detailliertes Feedback-Formular auszufüllen. Dieses bietet ihnen die Möglichkeit, die unterschiedlichen Aspekte der Seminare von 1 bis 10 zu bewerten.

Wie machen Sie Ihre Kunden darauf aufmerksam, Ihr Unternehmen zu bewerten?

Ich bitte Kunden in der Regel per E-Mail um eine Bewertung, nachdem der Auftrag zu ihrer Zufriedenheit abgeschlossen worden ist. Dabei unterstreiche ich, wie wichtig uns ihre Zufriedenheit ist und dass wir uns über ihre Rezension freuen würden. Seit einiger Zeit habe ich den Link zu unseren Profilen auf Kundenversprechen.ch und Google auch in meine E-Mail-Signatur integriert. Dadurch können Kunden einfach auf die Bewertungsplattformen zugreifen und ihre Erfahrungen teilen.

Was tun Sie, wenn Sie einmal eine schlechte Bewertung erhalten?

Wir sind stolz darauf, dass wir bisher noch keine schlechte Bewertung erhalten

haben und setzen uns täglich dafür ein, dass dies auch weiterhin so bleibt. Sollten wir jedoch einmal mit einer negativen Bewertung konfrontiert werden, würden wir das sehr ernst nehmen. Wir würden den Kundenkontakt suchen, um das Anliegen zu verstehen und nach Möglichkeiten zur Verbesserung zu suchen. In Bezug auf unsere Online-Reputation, ist es unser Ziel, ein kohärentes Bild abzugeben, das die Realität widerspiegelt und Vertrauen schafft.

Welchen Rat geben Sie einem Unternehmer, der unsicher ist, ob er KundenVersprechen.ch ausprobieren sollte?

Es lohnt sich definitiv, Kundenbewertungen zu nutzen. Zum einen sind Rückmeldungen von Kunden eine wichtige Orientierungshilfe, gerade auch solche, die anonym abgegeben werden können. Zum anderen sind Kundenbewertungen im Grunde nichts anderes als persönliche Weiterempfehlungen in digitaler Form. In der heutigen Zeit orientieren und informieren sich Menschen im Internet, nicht nur potenzielle Kunden, sondern auch potenzielle Partner und andere Interessenten. Dabei sind die Erfahrungen anderer eine zuverlässige Informationsquelle. KundenVersprechen.ch bietet eine Plattform, auf der Unternehmen die Möglichkeit haben, ihre Kundenbewertungen öffentlich und transparent darzustellen und somit Vertrauen und Glaubwürdigkeit aufzubauen.

Mission Kundenversprechen
KundenVersprechen.ch ist die Plattform für vertrauenswürdige Schweizer KMU. In unserem Netzwerk finden sich Anbieter zusammen, die gemeinsam ein Ziel teilen: Sie wollen, dass ihre Kunden sehr zufrieden sind.

Jetzt bewerben auf
www.kundenversprechen.ch

Anzeige

**Die Qualität Ihrer
Kommunikation ist
unsere Mission.**

ANAPHORA

LANGUAGE REFLECTS QUALITY.

Anaphora GmbH
Birchstrasse 1 • 8542 Wiesendangen • Schweiz
+41 41 711 44 66 • welcome@anaphora.ch