

Bogen handler om hvordan du så godt som gratis fastholder din kunde.

Bogen er vedkommende og underholdende. Den er skrevet af en glad, erfaren dreng som også har øje for livets alvor. Den er en beskrivelse af iagttagelser, erfaret på første hånd blandt rigtige, levende mennesker på såvel højt som lavt niveau, langt væk fra Handelshøjskolen og den afskærmende computerskærm på skrivebordet.

Bogen handler hverken om køb, salg, konjunkturer eller valutapolitik, men om hvordan ting skal gøres. Det drejer sig om de små dagligdags ting som tilsyneladende intet har at gøre med dét at bevare værdifulde kunder.

Bogen handler om det kunder er lavet af, nemlig kød og blod. De er sjældent væsner som er logiske, men er derimod følelsesbetonede personer som er fastgroede i fordomme. Ja, de beherskes af stolthed og forfængelighed.

Det skrevne er krydret med illustrationer, ordsprog, sproglomster, græk og gamle kinesiske ordsprog som jeg selv har fundet på

"Illustrationer er billeder der er malet med ord".

"Ordsprog giver ord vægt fordi de oversætter ord til det sprog mennesker af kød og blod taler og forstår, så de kan tage dem til sig."

Det sprog må du kunne tale og forstå for at kunne tale til dine kunder som køber dine ydelser, så de forstår dig.

John D. Rockefeller sagde engang:

"Evnen til at omgås folk er lige så god en handelsvare som kaffe og sukker"

Gode, gamle kunder kan glide lige så stille ud af bagdøren uden at nogen bemærker det, og så er det ofte alt for sent at reagere. Du må altså lære hvor meget du kan åbne fordøren for nye kunder uden at bagdøren går for meget op og de bestående kunder flyver væk. Det der forbinder de to døre, er din afbalancerede forståelse af dette forhold.

Du vil med smil på læben erfare at det der skal til er ofte fuldstændig gratis og chokerende effektivt.

Vil du betale Kr. 5,73 per side for en sådan værdifuld erfaring?

Skal vi se på det sammen?

Velkommen til!

Allan Hovedskou Hansen