

Unser Verständnis von transparenter Kommunikation

Ist „Transparenz“ nur ein Modewort? Nein! Denn eine positive Geschäftsentwicklung benötigt eine klare, offene und ehrliche Kommunikation.

„Muss ich denn alles veröffentlichen, was im Unternehmen passiert?“ Natürlich nicht! Transparente Kommunikation heißt, Neues aus dem Unternehmen der Öffentlichkeit zu präsentieren. Aber selbstverständlich müssen Sie Ihre Geschäftspartner nicht über jedes noch so kleine Ereignis informieren.

Ob Sie oder Ihr Unternehmen eine transparente Kommunikation bereits tätigen, zeigen Ihnen die nachfolgenden Erklärungen.

Flexibilität

Ideal für Ihr Unternehmen sind natürlich loyale Kunden. Solche, die nicht ständig von einem Anbieter zum nächsten hüpfen. Deshalb machen transparente Unternehmen vor allem eines: Sie bleiben in Kontakt mit Ihren Kunden. Seien Sie daher offen für und reagieren Sie flexibel auf Anregungen, Fragen und Ideen. So zeigen Sie dem Kunden, dass Sie ihn wahr und seine Bedürfnisse ernst nehmen.

Ehrlichkeit

Unangenehmes bringt Unternehmen oft in Versuchung, auszuweichen oder vom Thema abzulenken. Entscheidend bei schlechten Nachrichten ist es, eine Begründung dafür zu liefern. Dann haben Sie gute Chancen, auf Verständnis zu stoßen.

Klarheit

Egal, ob auf Ihrer Website, in Broschüren oder im persönlichen Gespräch - zu einer transparenten Kommunikation gehört auch eine deutliche Sprache, denn diese sorgt für ein stimmiges Bild nach außen. Ihre Kunden und Geschäftspartner können Sie besser einschätzen weil Sie authentisch wirken.

Schnelligkeit

Transparente Unternehmen reagieren, wenn Kunden und Geschäftspartner Informationen wünschen. Und sie tun dies schnell und kurzfristig. Bei umfangreicheren Anfragen oder Zeitproblemen geben sie einen Zwischenbescheid.

Konsequenz

“Was macht Firma XY eigentlich genau?“, “Ehrlich, die bieten auch Coaching? Ich dachte immer, die machen nur Seminare!”

Gerade beim ersten Kontakt wissen Kunden noch nicht, wie sie das Angebot eines Unternehmens bewerten können. Ist die Qualität der Dienstleistung gut? Erfüllt die Leistung die jeweiligen Ansprüche? Jede Menge Fragen kommen auf. Vielleicht ist sogar Misstrauen im Spiel.

Unternehmen müssen sich das Vertrauen immer wieder neu verdienen. Sie sollten Ihre offene und ehrliche Art also nicht nur auf den ersten Kontakt beschränken.

Zufriedenheit

Durch eine ehrliche Kommunikation schaffen Sie die Basis für eine angenehme Geschäftsbeziehung und profitieren von zufriedenen Kunden.