

Phase im Kundenkontaktkreis	Zusätzliche Dienstleistung
Informationsphase	<div><div>1</div>Feng-Shui-Beratung</div> <div><div>2</div>künstlerische Aufbereitung der Auftragsvision in Form dreidimensionaler Handskizzen</div> <div><div>3</div>Sicherheits- und Wirtschaftlichkeitsberatung</div> <div><div>4</div>Baustil- und denkmalschutzgerechte Beratung</div> <div><div>5</div>Präsentation einer aussagefähigen Homepage</div>
Angebots-/Kaufphase	<div><div>6</div>komplette Bestandsaufnahme</div> <div><div>7</div>kreative Lösungsvorschläge unter Einbeziehung sowohl traditioneller als auch modernster Techniken</div> <div><div>8</div>Rahmenverträge</div> <div><div>9</div>detaillierte, transparente und vergleichbare Leistungsbeschreibung</div> <div><div>10</div>Komplettlösung aus einer Hand (Elektro, Glas, Metall, Sicherheit)</div> <div><div>11</div>schlüsselfertige Sicherheitstechnik</div>
Auftragsausführungsphase	<div><div>12</div>Qualität als Rundum-Sorglos-Paket</div> <div><div>13</div>visuelle Aufbereitung der Bauprozesse im Internet</div> <div><div>14</div>künstlerische Aufbereitung der Auftragsergebnisse in Form dreidimensionaler Handskizzen</div> <div><div>15</div>vollständige Verschwiegenheit hinsichtlich sicherheitsrelevanter Informationen der Auftraggeber (ausgeprägte Seriosität)</div>
Nutzungsphase	<div><div>16</div>After-Sales-Management, lebenslange Betreuung</div> <div><div>17</div>Beschwerdemanagement</div> <div><div>18</div>Pflege- und Wartungsarbeiten mit großer Termintreue</div> <div><div>19</div>werterhaltende Arbeiten</div> <div><div>20</div>Aufträge hängen als Kunstwerke im Wohnzimmer des Kunden</div> <div><div>21</div>Integration neuer Kundenbedürfnisse in die betriebliche Weiterbildung</div>