

WIE ERKENNST DU POTENZIELLE DROP-OUTS?

Unzufriedenheit des Kunden kann sich auf viele Weise äußern. Diese wird von deinem Kunden nicht immer offen kommuniziert. Im Folgenden siehst du eine Auflistung möglicher Anzeichen eines bevorstehenden Drop-Outs:

- ⇒ Dein Kunde meldet sich nicht mehr so regelmäßig wie vorher bei dir und dir
- ⇒ Dein Kunde trainiert mehr nach seinen eigenen Vorstellungen, als dass er sich an deine Vorgaben hält
- ⇒ Dein Kunde holt sich parallel mehr Infos aus anderen Quellen als nur von dir ein
- ⇒ Dein Kunde hat oft eigene Verbesserungsvorschläge zu Training und Ernährung
- ⇒ Dein Kunde ist auffällig oft schlecht gelaunt wenn ihr euch austauscht
- ⇒ Die Trainingsfrequenz/ sowie Motivation flacht ab und
- ⇒ Dein Kunde fordert oft Veränderungen der bestehenden Pläne
- ⇒ Neue Kritikpunkte, welche der Kunde vorher nicht angesprochen hat in Bezug auf die gemeinsame Zusammenarbeit
- ⇒ Dein Kunde fragt, wie sich die Kündigungsfristen ergeben und wann seine eigene ist
- ⇒ Dein Kunde ist nicht mehr so zuverlässig wie zu Beginn der Zusammenarbeit

WICHTIG:

Die aufgelisteten Punkte müssen nicht direkte Anzeichen sein, dass dein Kunde bereits mit dir abgeschlossen hat. Aber es können wichtige Signale und Frühwarnzeichen sein, dass dein Kunde unzufrieden ist.

Sprich deinen Kunden deswegen unbedingt auf diese Punkte an und gehe über in die Einwandbehandlung, sofern welche bestehen.

