

# MCB International Ltd - Kundenrückgewinnung - der Weg zu neuen Kunden - Kundenbindung

**Die Auswertungen des Kundenmonitor Deutschland 2007 liegen vor: Kundentreue sinkt auf breiter Front - Unternehmen müssen sich auf zunehmende Wechselbereitschaft ihrer Kunden einstellen! Aber... verlorene Kunden sind meist nur vergessene Kunden.**

Die Auswertungen des Kundenmonitor Deutschland 2007 liegen vor: Kundentreue sinkt auf breiter Front - Unternehmen müssen sich auf zunehmende Wechselbereitschaft ihrer Kunden einstellen! Aber... verlorene Kunden sind meist nur vergessene Kunden.

Viele Unternehmen haben bislang kaum einen Gedanken daran verschwendet, diese auf systematische Weise zu reaktivieren und ein professionelles Kundenbindungs- bzw. Rückgewinnungsmanagement aufzubauen. Hier bietet sich hervorragend die Einbindung der Internetstadt / Online-Einkaufsstadt in die Präsenz des jeweiligen Unternehmens an.

Onlinekunden besuchen liebend gern die Preisvergleichsseiten im Internet, welche Millionen von Besuchern täglich auf ihren Portalen haben. Diese Portale bieten nicht nur große Mengen an Produkten, sondern auch viele Zusatzinformationen zu Herstellerpreisen und Vergleichsmöglichkeiten zum günstigen einkaufen. Händler und Shop Besitzer die ihre Angebote dort listen, haben neben renommierten Unternehmen wie Schlecker, Tchibo, Conrad, Quelle, Bonprix und vielen anderen eine große Chance, sofortige Bestellungen zu erhalten.

Dieses in 2006 ausgezeichnete Geschäftskonzept (TOP100, Mentor Lothar Späth) ist besonders bei Firmen beliebt, deren Kunden in relativ langen Zeitperioden das Unternehmen kontaktieren. Denn besser als verlorene Kunden zu reaktivieren ist es, erst gar keine zu verlieren. Und bei den zurück gewonnenen Kunden, bzw. sofort beim Neukunden gilt es, eine „zweite Loyalität“ mit der Internetstadt / Online-Einkaufsstadt [www.geld-kommt-zurueck.de](http://www.geld-kommt-zurueck.de) aufzubauen. Natürlich bietet sich die Internetstadt auch als Marketinginstrument für Vereine und Verbände an!

Richtig gemacht, (Nutzung des CoBrandings) sind die Rückholraten und Kundenbindung überdurchschnittlich hoch! Das Portal wird zurzeit in Deutsch, Spanisch und Polnisch angeboten – die Erweiterung für den englischen und französischen Raum erfolgt in Kürze. Gerd Ribbeck, CEO der MCB International Ltd und Experte für Loyalitätsmarketing, zeigt Ihnen gerne, wie das genau funktioniert.

---

## **Unternehmensinformation / Kurzprofil:**

Die MCB International Ltd beschäftigt sich mit Investment, IT Marketing, Betriebsberatung, Beratung im Medienbereich & Marketingfragen, entwickeln und Vorhalten von Datenbanken, so wie allgemeine Dienstleistungen.

---

### **Leseranfragen:**

MCB International Limited

Brunnenstr. 7

42799 Leichlingen

Geschäftsführung: Gerd Ribbeck

Internet: <http://www.mcb-international.com>  
Email: [info@mcb-international.com](mailto:info@mcb-international.com)

Tel.: +44 (0) 161 408 3900 - UK Manchester  
Tel.: +852 (0) 81700210 - Hong Kong S.A.R.  
Fax: +49 (0) 1212-600-166660

---

**Weitere Infos zur Pressemeldung:**

<http://www.geld-kommt-zurueck.de>

---

**Diese Seite kommt von**

<http://www.firmenpresse.de>

**Die URL für diese Seite ist:**

<http://www.firmenpresse.de/pressinfo45401.html>