

Allgemeine Trends

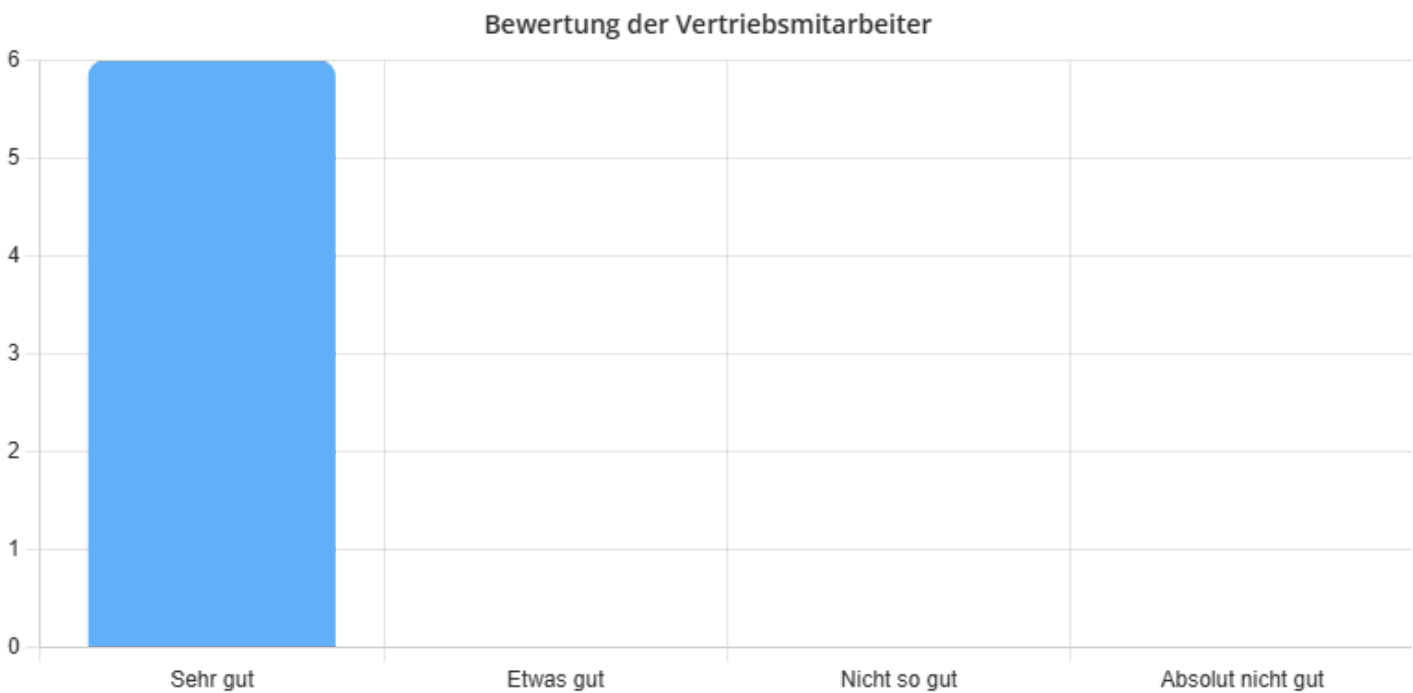
Die Kundenzufriedenheitsumfrage 2025 zeigt überwiegend positive Ergebnisse. Von den 6 Teilnehmern bewerteten alle die Zufriedenheit mit dem Unternehmen und den Vertriebsmitarbeitern als "Sehr zufrieden". Die Wahrscheinlichkeit der zukünftigen Nutzung des Services und Weiterempfehlung liegt ebenfalls bei 100%. Details zu den einzelnen Fragen finden Sie in den folgenden Charts.

Häufigste Antworten

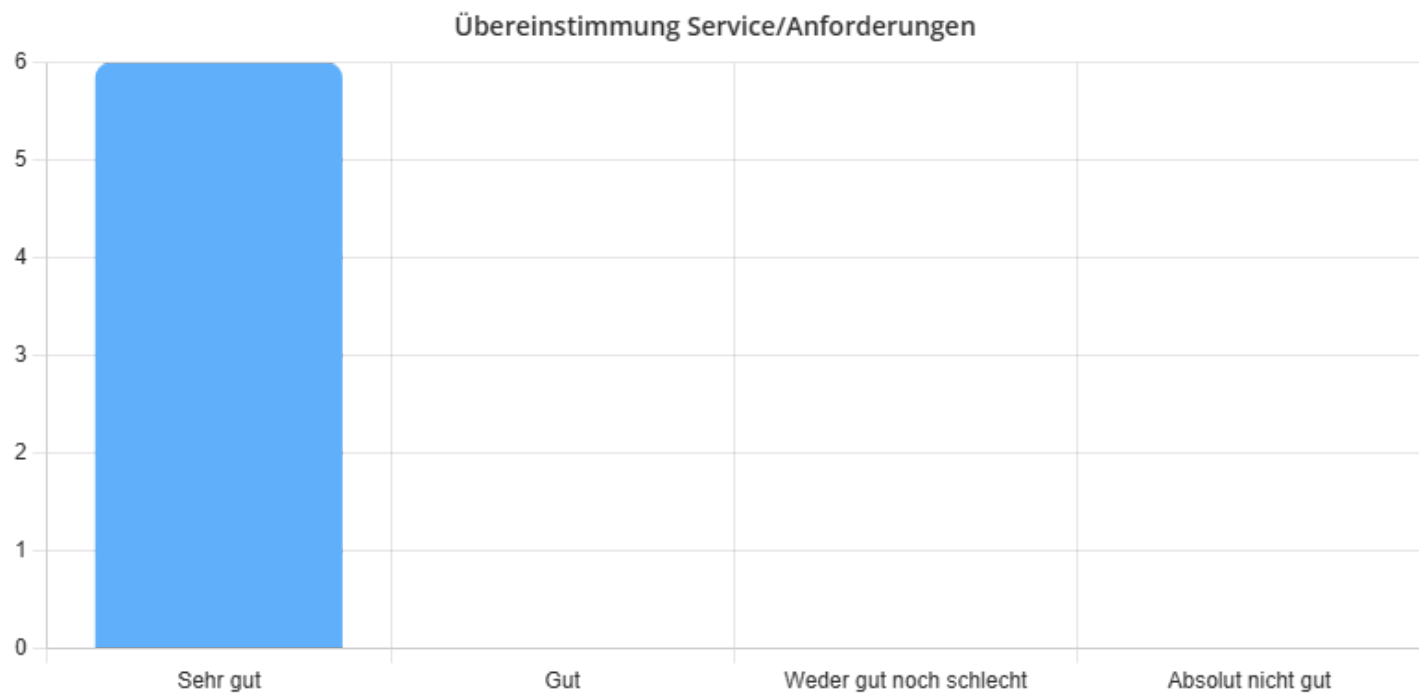
Die überwiegende Mehrheit der Befragten (100%) gab an, mit dem Unternehmen sehr zufrieden zu sein (



). Ähnlich positiv fällt die Bewertung der Vertriebsmitarbeiter aus (



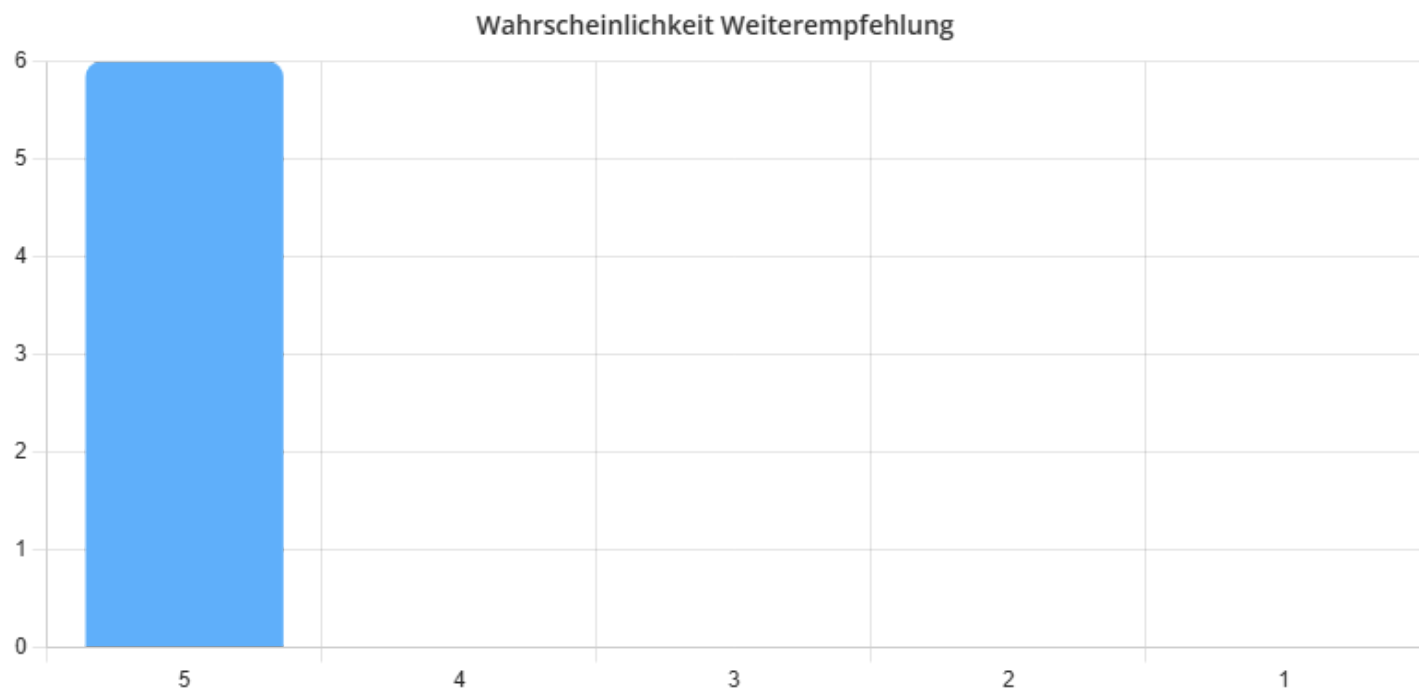
). Auch die Übereinstimmung von Service und Dienstleistungen mit den Anforderungen der Kunden ist mit 100% "Sehr gut" bewertet (



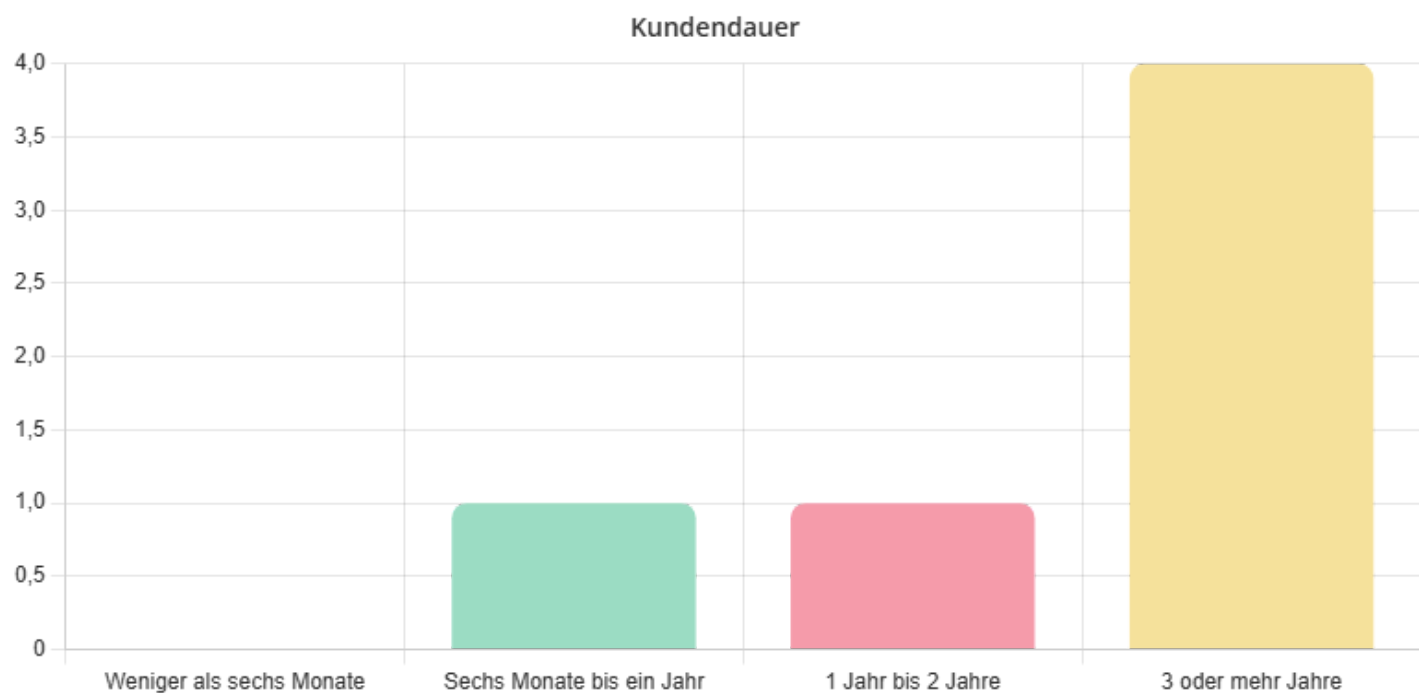
). Die Wahrscheinlichkeit der zukünftigen Nutzung und Weiterempfehlung wurde von allen Teilnehmern mit der höchsten Bewertung (5 von 5) angegeben (



,



). Hinsichtlich der Kundendauer zeigt sich, dass die meisten Teilnehmer (66,67%) bereits seit 3 oder mehr Jahren Kunde sind (

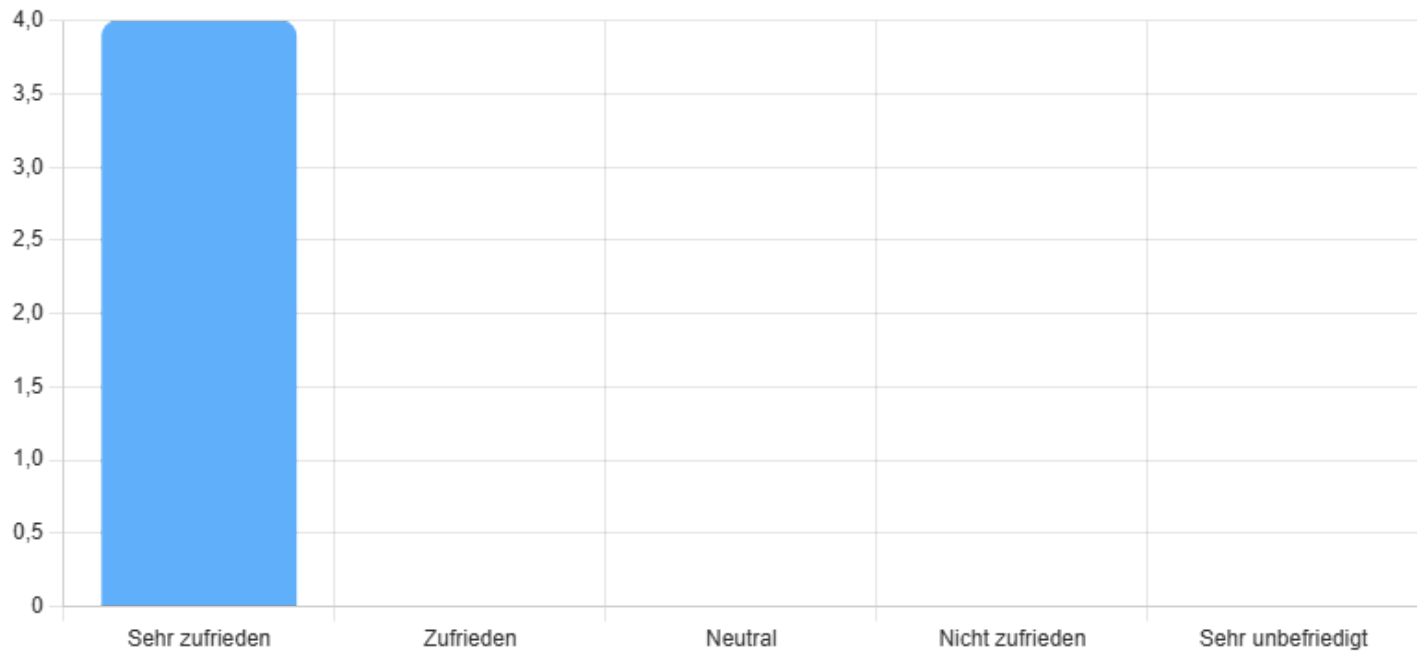


).

Schlüsselergebnisse

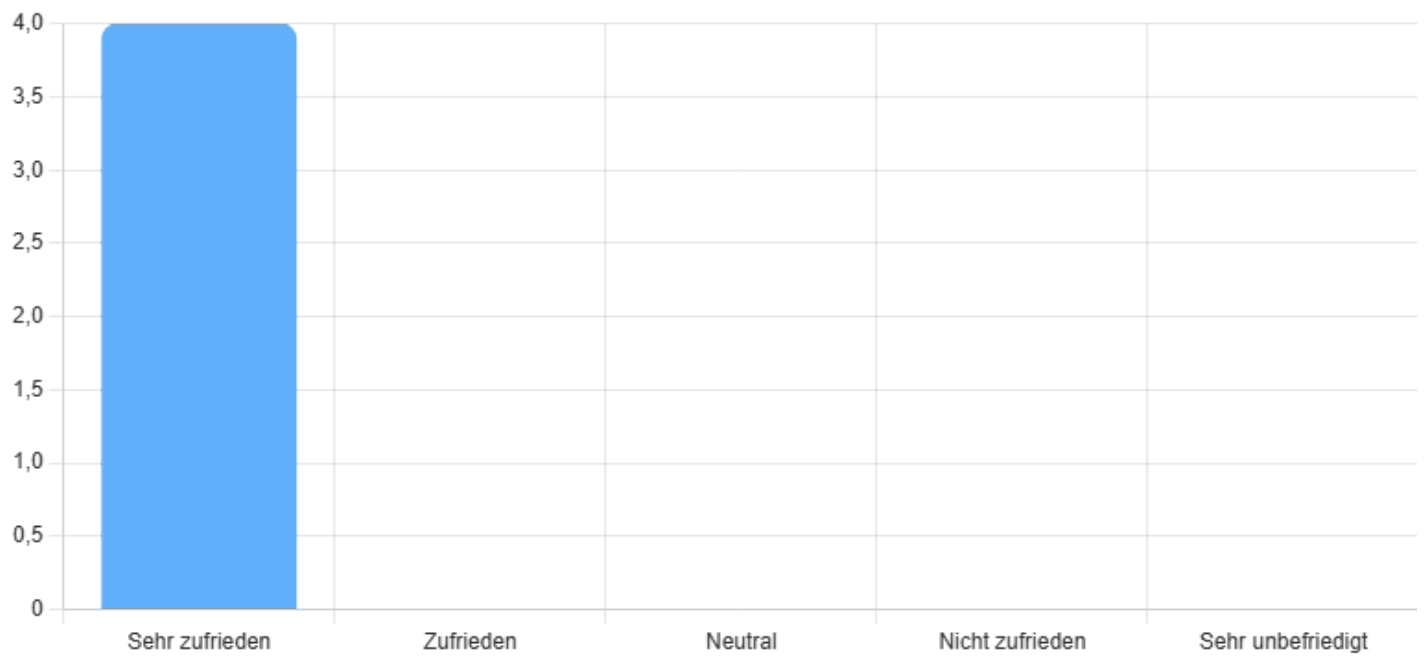
Die Umfrage belegt eine sehr hohe Kundenzufriedenheit mit dem Unternehmen, den Vertriebsmitarbeitern und den angebotenen Dienstleistungen. Die meisten Teilnehmer sind langjährige Kunden, was auf eine bestehende und positive Kundenbeziehung hindeutet. Die Bereiche Freundlichkeit, Erreichbarkeit, Zuverlässigkeit und Verbindlichkeit wurden durchweg mit "Sehr zufrieden" bewertet (

Freundlichkeit



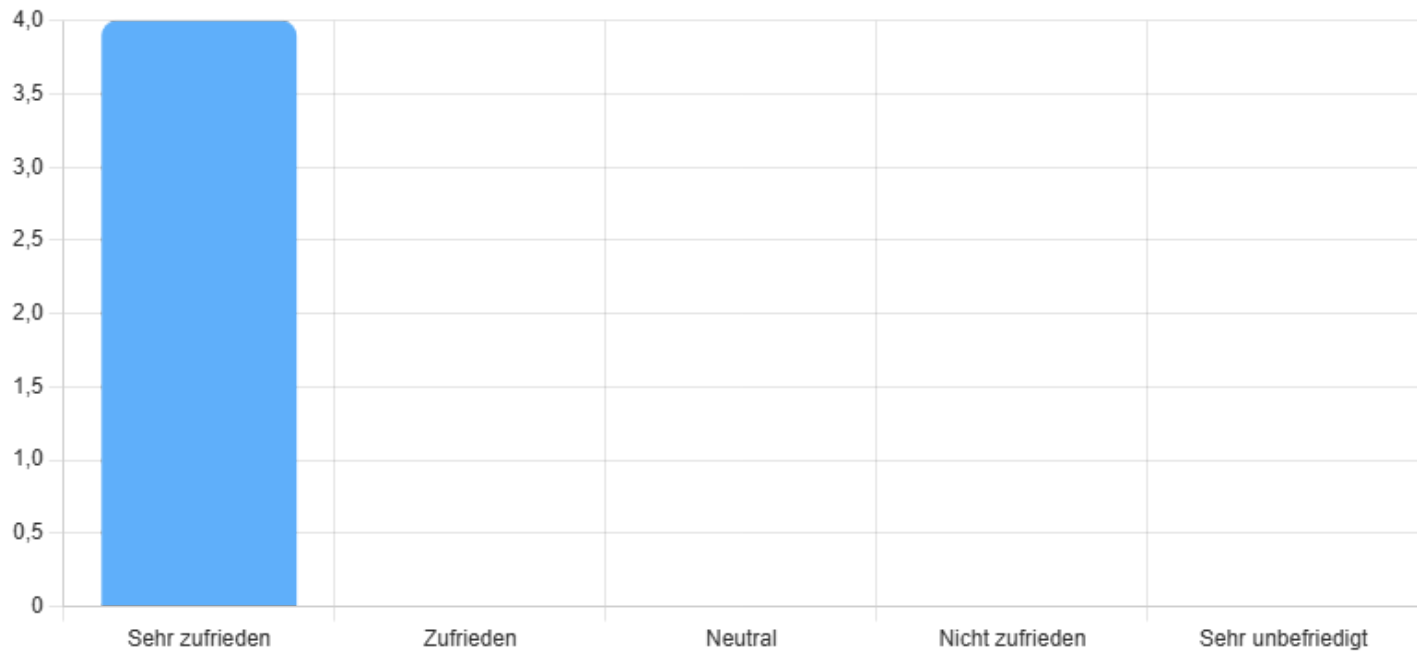
,

Erreichbarkeit



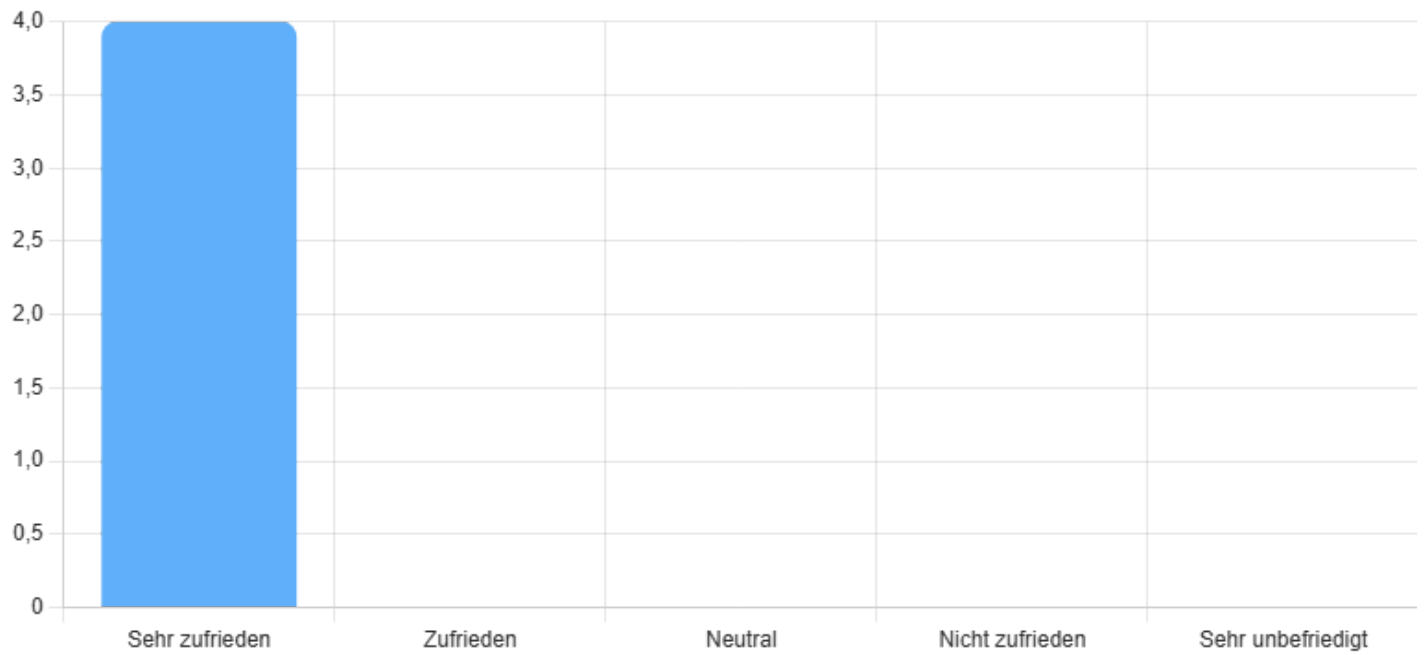
,

Zuverlässigkeit

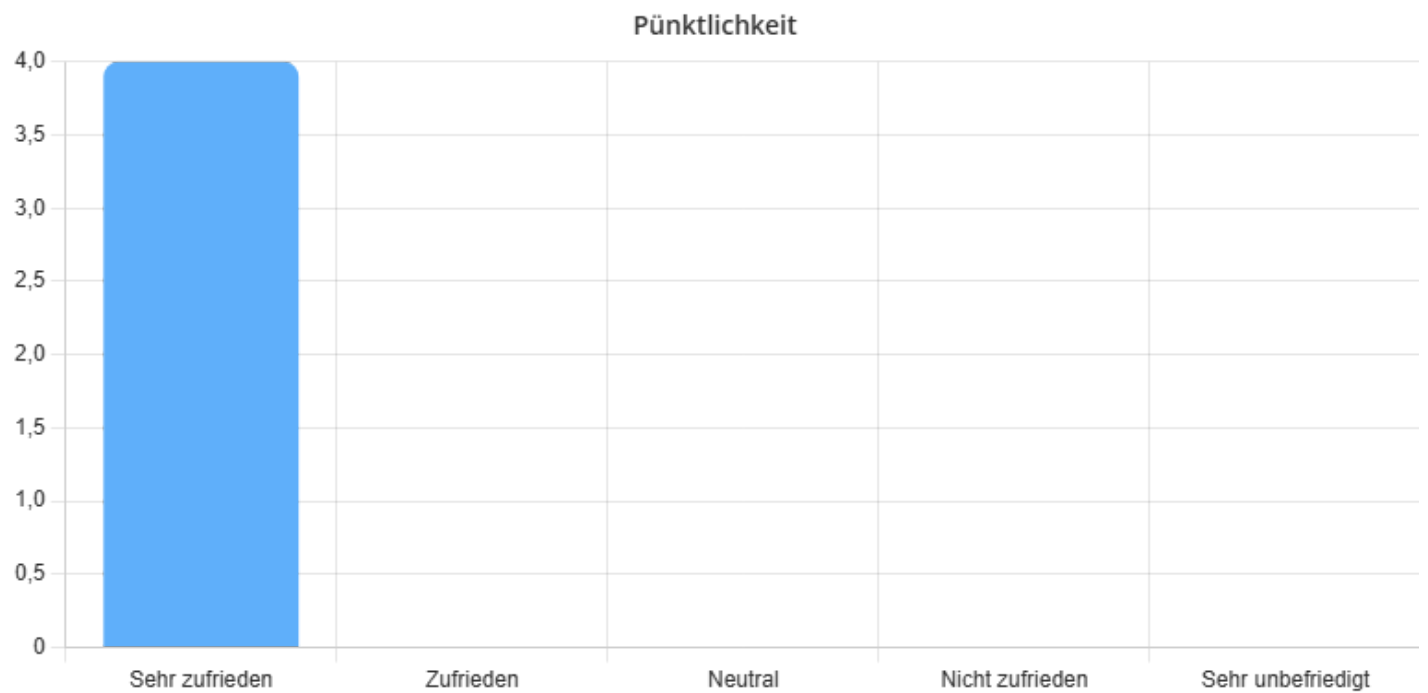


,

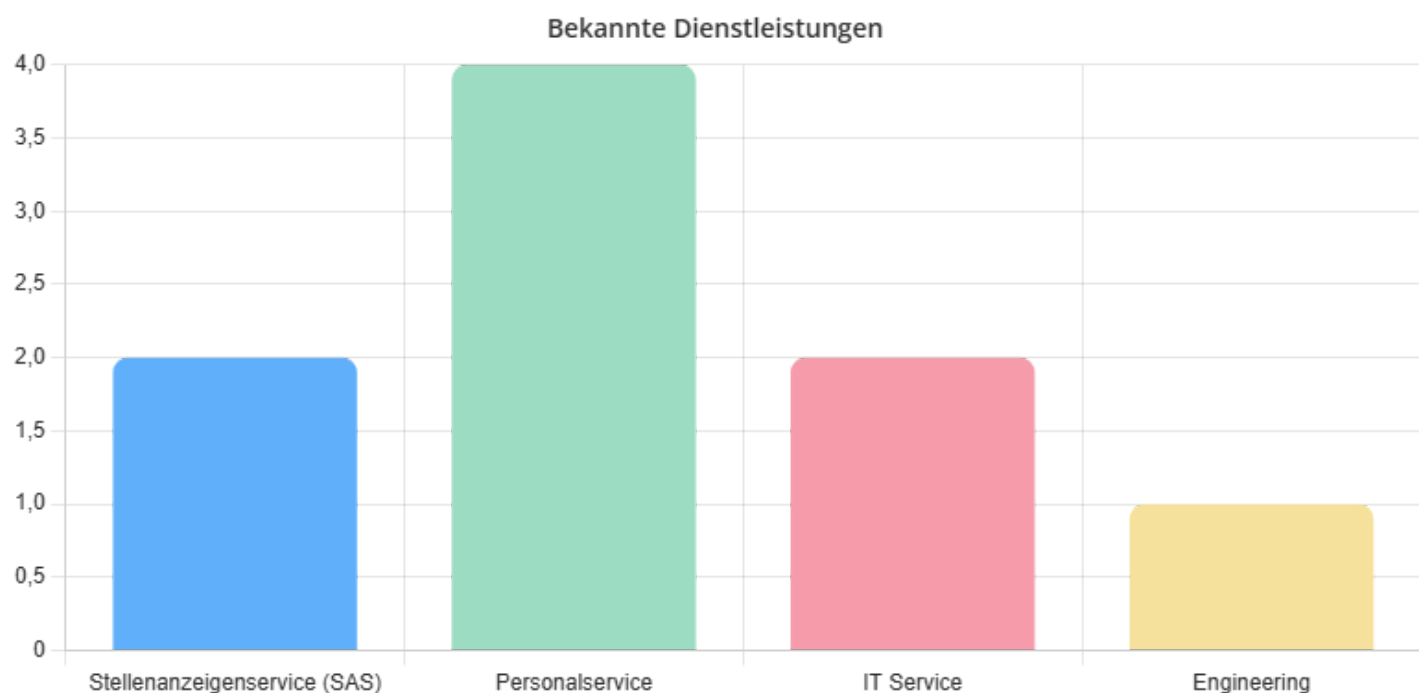
Verbindlichkeit



,



). Die Kenntnis der Dienstleistungen variiert, wobei der Personalservice am häufigsten bekannt ist (



).

Empfehlungen

Aufgrund der durchweg positiven Ergebnisse sind nur wenige unmittelbare Verbesserungen notwendig. Es empfiehlt sich jedoch, die positiven Trends durch regelmäßige Kundenumfragen zu überwachen und gegebenenfalls auf Veränderungen schnell reagieren zu können. Die zwei offenen Fragen zu Verbesserungsvorschlägen bieten wertvolle qualitative Daten, die analysiert und in zukünftige Strategien einbezogen werden sollten. Die positive Bewertung des Personalservices sollte durch gezielte Maßnahmen weiter verstärkt werden.

Zusätzliche Erkenntnisse

Die freien Textfelder bieten wertvolle zusätzliche Informationen. Ein Kunde lobte die Umsetzung von vorherigem Feedback und weitere Verbesserungen im Bereich der Kontaktaufnahme. Ein anderer Kunde äußerte sich sehr positiv über die Zusammenarbeit mit Herrn Genc und Herrn Mehmedovic. Diese Rückmeldungen sind qualitativ hochwertig und liefern zusätzliche Einblicke in die Kundenerfahrung. Es wäre sinnvoll, diese positiven Beispiele im Unternehmen zu kommunizieren und die Mitarbeiter entsprechend zu würdigen.

Ich könnte Ihnen besser helfen, wenn Sie mir einige der folgenden Fragen beantworten würden:



Welche konkreten Maßnahmen wurden in der Vergangenheit aufgrund von Kundenfeedback bereits umgesetzt und wie wurde deren Erfolg gemessen?



Wie lässt sich die hohe Kundenzufriedenheit mit dem Personalservice weiter steigern und welche konkreten Initiativen sind dafür geplant?



Welche spezifischen Aspekte der Kontaktaufnahme wurden von Kunden gelobt und wie können diese positiven Erfahrungen auf andere Bereiche übertragen werden?



Wie kann die Information über die verschiedenen angebotenen Dienstleistungen (außer dem Personalservice) verbessert werden, um deren Bekanntheit zu erhöhen?



Wie können die positiven Erfahrungen der Kunden mit Herrn Genc und Herrn Mehmedovic im Unternehmen systematisch erfasst und für Schulungen und Motivation genutzt werden?

Mit freundlichen Grüßen