

- Tatsächlich: Im Mittelpunkt steht der Mensch! Zufriedene Kunden als das A & O für Empfehlungen.
- Geht nicht, gibt's nicht! Individuelle Kundenwünsche erkennen und (wenn möglich) erfüllen.
- Unique Selling Proposition (USP): Was zeichnet uns aus bzw. macht uns besonders?
- Woher wissen Kunden von uns? Analyse der Zugangswege meiner Kunden und Identifikation der wichtigsten Multiplikatoren.
- Externe Kommunikation: Wie treten wir mit unserer Einrichtung nach außen hin auf?
- Wo bin ich hier? Akteure meines sozialen Umfeldes kennen und einbeziehen
- Grenzen und Möglichkeiten von Werbung und Öffentlichkeitsarbeit
- Und, was hat's gebracht? Controlling im Belegungsmanagement