



Presse-Information

München, 08. August 2008

JK Wohnbau optimiert Kundenbetreuung

München – Vorbei sind bei JK Wohnbau GmbH, München, die Zeiten, in denen sich Käufer mit Gummistiefeln bewaffnet mit Ihren Verkaufsberatern trafen, um im Baucontainer die Bemusterung durchzuführen.

„Wir setzen eine neue Benchmark“, so Dr. Josef L. Kastenberger, Firmeninhaber und geschäftsführender Gesellschafter der JK Wohnbau GmbH.

Denn vom 8. bis 10. August 2008 eröffnet JK Wohnbau ein eigens zu diesem Zweck konzipiertes Kundencenter. Zukünftig können Käufer auf insgesamt 75 Quadratmetern Fläche in repräsentativem Ambiente die verschiedenen Ausstattungslinien von JK Wohnbau bemustern und sich für Ihre ganz individuelle Innenausstattung entscheiden. Ob Fliesen, Bodenbeläge, Türen, Fenster, Lichtschalter: die gesamte Palette der zur Verfügung stehenden Standard-Ausstattungs-elemente innerhalb der fünf verschiedenen JK Ausstattungslinien kann bemustert werden: Von JK Classic mit günstigem Preis-Leistungsverhältnis für Qualitätsbewusste, über JK Comfort und JK Elegance bis hin zu JK de Luxe sowie JK Premium, das mit edelsten Designerkollektionen selbst höchsten Ansprüchen genügt. Eine stattliche Zahl an Ausstellungsstücken kommt so zustande.

„In vielen Fällen entfällt damit die zeitaufwändige Bemusterung direkt bei verschiedenen Vorlieferanten, auch wenn dieser Weg unseren Kunden weiterhin offen steht“, so Dr. Lars Binckebanck, Geschäftsführer Verkauf und Marketing der JK Wohnbau GmbH, München.

Kompetente Beratung hilft Wohnträume zu realisieren

„Die Beratung durch kompetente, hochqualifizierte Mitarbeiter, wie beispielsweise Architekten oder Bauingenieure, ist dabei selbstverständlich und hilft unseren Kunden, ihre Wohnträume zu verwirklichen,“ führt er weiter aus.

Das Kundencenter ist mit Hilfe eines durchdachten Leitsystems und ausführlichen Beschriftungen der Bemusterungsobjekte möglichst selbsterklärend aufgebaut.



Kunden und Interessenten können deshalb auch spontan vorbeikommen und sich über den Ausstattungsstandard von JK Wohnbau informieren.

„Die Ausgestaltung dieses für München einzigartigen Beratungs- und Bemusterungszentrums ist für uns ein weiterer Baustein zur Optimierung unseres Kundenbeziehungsmanagements,“ resümiert dann auch Dr. Josef L. Kastenberger.

Nicht nur Bemusterungs- sondern auch Beratungszentrum

Denn es wird weit mehr Funktionen erfüllen als die eines reinen Bemusterungszentrums. Vielmehr wird es sukzessive zu einem zentralen Kundenberatungszentrum ausgebaut. Bereits heute ist es erste Anlaufstelle für sämtliche Kundenwünsche und Anfragen. Egal ob es sich um Sonderwünsche, Fragen zum Baufortschritt oder Details bezüglich der Innenausstattung handelt; dort finden Kunden für sämtliche Anliegen einen kompetenten Ansprechpartner, der sich kümmert. Zukünftig soll dieses Angebot um immobilienpezifische Informationsveranstaltungen ergänzt werden. Die Themen werden dabei auf die aktuellen Bedürfnisse der Wohnungsinteressenten und -käufer abgestimmt.

Konsequenterweise ist im Kundencenter auch das bei JK Wohnbau neu aufgestellte Beschwerdemanagement angesiedelt. „Es ist unser erklärtes Ziel“, so Deike Brauer, Architektin und Leiterin des Kundencenters, „Kundenbeschwerden zukünftig innerhalb von drei Tagen zu bearbeiten und unseren Kunden innerhalb dieser Frist einen befriedigenden Lösungsvorschlag zu unterbreiten.“

Und auch das Thema Empfehlungsmarketing wird im Kundencenter forciert angegangen: so liegt dort beispielsweise das „JK Prämien-Scheckheft“ aus. Damit können Kunden der JK Wohnbau das Unternehmen gezielt an Immobilieninteressenten weiterempfehlen. Führt diese Empfehlung zum Abschluss eines notariellen Kaufvertrags, winken attraktive Prämien im Wert von 3.000 Euro.

Journalistenkontakt:

Birgit Goedde, Leitung Marketing und Unternehmenskommunikation
Tel. 089/38 99 84-310, b.goedde@jkwohnbau.de