

# BM Consulting wird top bewertet

**Vom 31.10. – 14.11.2011 hat BM Consulting eine Kundenumfrage durchgeführt. Mit 33% war die Rücklaufquote überdurchschnittlich hoch.**

Im Bereich unserer Dienstleistungen (Installation, Schulung, Support) haben uns die Kunden Bestnoten erteilt.

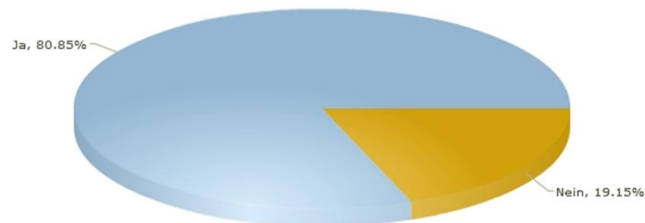


**80% der Umfrageteilnehmer bewerteten die Leistungen der BM Consulting überdurchschnittlich. Damit bestätigen unsere Kunden:**

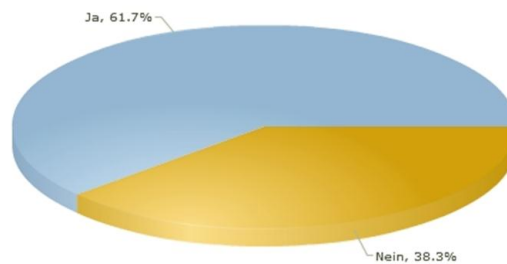
- Die konsequente Investition in die Weiterbildung unserer Mitarbeiter führt zu einem hohen Fachwissen und dadurch zu hochwertigen Supportleistungen.
- Wir legen grossen Wert auf eine prompte, zuverlässige und verständliche Hotline. Das wird von unseren Kunden geschätzt.
- Auch nach dem Softwarekauf ist BM Consulting für ihre Kunden da. Betreuung wird bei uns gross geschrieben.

Unsere Kunden wünschen neben unserem viel beachteten Kunden-Newsletter «Update» noch zusätzliche nützliche Informationen (70% alltägliche Buchhaltungstipps, 50% IT-Fragen).

Lesen Sie unser "Update" (Kunden-Newsletter)?



Würden Sie Kurznachrichten mit Anwendungstipps, die nicht im Rahmen des "Updates" versendet werden, begrüßen?



Die sozialen Netzwerke wie Facebook, Xing oder Twitter werden von 23.4% unserer Kunden genutzt. Von den restlichen 76.6% planen 8.3% innerhalb der nächsten 1 – 12 Monaten eine Teilnahme und 20% sind noch unentschlossen.

**80% unserer Kunden lesen unser «Update», wünschen sich zusätzlich aber noch weitere Informationen. BM Consulting zieht daraus folgende Schlüsse:**

- Unser Kunden-Newsletter «Update» enthält wichtige Anwender-Informationen für das Arbeiten mit unseren Lösungen.
- Die Tipps & Tricks für eine noch optimalere Anwendung der Programme werden sehr geschätzt und sollen weiter ausgebaut werden.
- Soziale Netzwerke werden erst mittel- und langfristig vom grössten Teil unserer Kunden benutzt werden.

Die positiven Umfrageergebnisse zeigen uns, dass die Kunden BM Consulting als verlässlicher und kompetenter IT-Partner betrachten. Das aufgezeigte Optimierungspotential nehmen wir auf und ist uns ein Ansporn, unsere Dienstleistungen noch spezifischer auf die einzelnen Kundensegmente auszurichten. Wir möchten die erreichte hohe Qualität in bestimmten Bereichen noch verbessern.

Benno Meier  
(Geschäftsinhaber)