

Luzern, 5. Dezember 2022



kundenVersprechen.ch  
Trust Is Everything

## Luzerner Start-up KundenVersprechen.ch nimmt die Kundenversprechen von mehr als 200 Schweizer Traditionsunternehmen unter die Lupe

**Um Schweizer KMU bei der Ausformulierung eines authentischen Kundenversprechens zu unterstützen, hat das Start-up KundenVersprechen.ch (Kvmedia GmbH) mit Sitz in Luzern die Kundenversprechen der grossen und bekannten Schweizer Marken zusammengetragen.**

Eine prägnante Aussage, die mit wenigen Worten alles Wichtige sagt. Eine Botschaft, die sich in den Köpfen der Kunden einprägt. Ein Statement, das ein Produkt oder eine Dienstleistung unverwechselbar und einmalig macht. Kundenversprechen haben im Marketing eine wichtige Bedeutung. Es sind Formulierungen, die grossen Einfluss auf die Wahrnehmung einer Marke haben und Kunden langfristig an ein Unternehmen binden können.

Seit der Lancierung von KundenVersprechen.ch vor drei Jahren haben fast 2000 Schweizer Anbieter ihr Kundenversprechen auf der Plattform veröffentlicht. Vor allem Dienstleister, Coaches, Berater und KMU nutzen den Online-Service, um digitales Vertrauen zu ihrer Kundschaft aufzubauen und mehr Aufmerksamkeit und Klicks zu gewinnen. Ob ein Kundenversprechen vom Unternehmen auch wirklich eingehalten wird, bestätigen die Rückmeldungen von echten Kunden in Form von Online-Bewertungen.

### **Je grösser eine Firma, desto grösser ihr Kundenversprechen**

Um KMU bei der Ausformulierung eines authentischen Kundenversprechens zu helfen, hat KundenVersprechen.ch die Kundenversprechen der grossen und bekannten Schweizer Traditionsmarken zusammengetragen. Patrick Dütschler, Head of Sales & Marketing, erklärt: «Auf unserer Website findet sich neu die Rubrik «Traditionsmarken», in der die Kundenversprechen von mehr als 200 Schweizer Firmen mit Weltausstrahlung entdeckt werden können.» Mit ihrem Kundenversprechen kommunizieren die Unternehmen, wer sie sind, was sie tun und wofür sie stehen. Es bringt zum Ausdruck, nach welchem Standard und welchen Werten ein Unternehmen agiert und es definiert den Nutzen der angebotenen Lösung für eine spezifische Kundengruppe auf den Punkt genau.

Fazit: Alle «Traditionsmarken» legen neben einer sehr exakten Definition ihres Produktnutzens, sehr viel Wert darauf, zu kommunizieren, dass ihre Kunden sich auf die angebotene Leistung einhundertprozentig verlassen können. «Um sich einen Eindruck von der Kundenzufriedenheit zu verschaffen, haben wir die Google-Bewertungen des jeweiligen Unternehmens gleich neben ihrem Kundenversprechen publiziert», so Patrick Dütschler.

In einer Zeit, in der wir es mit gesättigten Märkten, mit vielen Anbietern und ähnlichen Produkten und Dienstleistungen zu tun haben und wo die Konkurrenz nur einen Mausklick entfernt lauert, spielt die Differenzierung am Markt eine entscheidende Rolle. Grosse Konzerne haben die Relevanz eines starken und überzeugenden Kundenversprechens längst verstanden und beschäftigen heute ganze Heere von Marketingleuten, die sich auf die damit verbundenen Fragestellungen fokussieren. Aber auch kleine und mittlere Unternehmen müssen sich Gedanken darum machen, was ihre Marke nach aussen hin ausstrahlt und wie sie vor allem digitales Vertrauen aufbauen können. Ein authentisches Kundenversprechen, das online gut ersichtlich ist, schafft Vertrauen und trägt wesentlich zur Kaufentscheidung bei.

Als KMU jetzt kostenlos mitmachen auf  
<https://kundenversprechen.ch/mitmachen/>

Frei zur Veröffentlichung, honorarfrei. Belegexemplar oder Hinweis erbeten.

Medienseite für Text und Bild:  
<https://www.kundenversprechen.ch/medien/>

Für weitere Auskünfte wenden Sie sich bitte an:  
Kvmedia GmbH, Patrick Dütschler, Head of Sales & Marketing  
Tel. +41 44 998 12 21, M. +41 79 833 05 07  
E-Mail: [pd@kvmedia.ch](mailto:pd@kvmedia.ch)

---

**Kvmedia GmbH**

Murbacherstrasse 19  
6003 Luzern  
Schweiz

---

Tel. +41 44 998 12 21  
[info@kvmedia.ch](mailto:info@kvmedia.ch)  
[www.kvmedia.ch](http://www.kvmedia.ch)