

## Probetext: Deutsch-Niederländisch

### Service Optimierung für Handels- und Dienstleistungsunternehmen

Goldmind bietet ein System zur Service-Optimierung an, das es Handels- und Dienstleistungsunternehmen ermöglicht, Entscheidungen auf Basis der aktuellen Kundenerwartung und im Vergleich zum lokalen Wettbewerb zu treffen. Dies bewirkt Kundenbegeisterung und ein Plus an Umsatz und Ertrag.

Das System besteht aus vier verzahnten Produktgruppen: [Kundenbefragungen](#), [Testkäufe](#), [Mitarbeitertrainings](#) und [Personalvermittlung](#). Diese Produktgruppen bilden einen Kreislauf, das heißt zunächst messen wir die Servicequalität an den kundenkritischen Servicepunkten durch Kundenbefragungen und Testkäufe und anschließend werden die erhobenen Daten durch ein IT-System verknüpft, kontrolliert, verarbeitet und innerhalb von 24 Stunden ausgewertet.



Bei kontinuierlicher Durchführung wirken die Ergebnisse für Führungskräfte und Mitarbeiter wie ein Anreizsystem, das die Aufmerksamkeit langfristig auf die kundenrelevanten Kriterien lenkt. Bei Bedarf unterstützen wir diese Serviceinitiative mit Software zur Überwachung von Verbesserungsmaßnahmen, mit Service-Trainings und mit der Vermittlung von serviceorientiertem Personal.

## Proeftekst: Duits - Nederlands

### Service-optimalisering voor ondernemingen op het gebied van de handel en dienstverlening

Goldmind biedt een systeem voor service-optimalisering aan, dat het voor ondernemingen op het gebied van de handel en dienstverlening mogelijk maakt beslissingen op basis van de actuele klantverwachting en in vergelijking met de plaatselijke concurrentie te nemen. Dit zorgt ervoor dat de klant enthousiast wordt en is een plus voor de omzet en de winst.

Het systeem bestaat uit vier geïntegreerde productgroepen: [Kundenbefragungen](#), [Testkäufe](#), [Mitarbeitertrainings](#) en [Personalvermittlung](#). Deze productgroepen zorgen voor een kringloop, dit betekent: eerst meten hoe de service-kwaliteit is wat betreft service-punten die cruciaal voor klanten zijn door vragen aan klanten en testaankopen en daarna worden de gevonden gegevens door een IT-systeem geïntegreerd, gecontroleerd, verwerkt en binnen 24 uur beoordeeld.



Als men dit continu doorvoert, werken de resultaten voor leidinggevenden en collega's als een stimulerend systeem, dat gedurende lange tijd de opmerkzaamheid op de criteria die relevant voor de klant zijn concentreert. Mocht dit nodig zijn, dan ondersteunen wij dit service-initiatief met software voor het controleren van verbeteringsmaatregelen, met service-trainingen en met het bemiddelen om service-georiënteerd personeel aan te trekken.