

Der Kunde

Ein Kunde ist wie ein hungriger Panda im Supermarkt. Er stolpert durch die Gänge, fragt sich, ob er die richtige Wahl trifft, und am Ende landet er mit einem vollen Einkaufswagen – aber ohne wirklich zu wissen, warum er all das gekauft hat. Er will das Beste, was sein Geld hergibt, aber gleichzeitig soll es „möglichst günstig“ sein. Ein bisschen wie ein König, der sein Festmahl verlangt, aber beim Anblick der Rechnung dann doch lieber auf das Brot und Wasser zurückgreift.

Ein Kunde ist auch ein kleiner Detektiv – er vergleicht Preise, liest Bewertungen, fragt Freunde und googelt stundenlang, bevor er sich endlich entscheidet. Dabei hat er natürlich schon die Antwort in der Tasche, er wollte nur sicherstellen, dass er es auch wirklich richtig macht. Und wenn der Verkäufer nicht mit einem Lächeln oder einem guten Angebot aufwarten kann, wird der Kunde schnell zum Sherlock Holmes der Unzufriedenheit und rollt mit den Augen.

Zusammengefasst: Ein Kunde ist ein Abenteurer, der das große Einkaufsparadies betritt, mit dem Ziel, den besten Deal zu ergattern und dabei mindestens einmal einen wilden Blick auf das Preisschild zu werfen.

Was man bei alledem aber niemals vergessen sollte:

Der Kunde füllt im Idealfall mit seinem Geld genau die Kasse, aus der unser aller Lohn kommt. Also sollte man ihn hegen und pflegen....

Revision #1

Created 7 May 2025 14:25:57 by Thomas Fried

Updated 7 May 2025 14:32:04 by Thomas Fried