



De TBM Groep Marktbenadering

Ruim 90% van onze opdrachten zijn ons gegund dankzij van mond op mond reclame. Daar zijn wij zéér trots op. Het zegt namelijk iets over ons dienstverleningsconcept! Het brengt ons Public Relations die je niet kunt kopen, maar moet verdienen.

Bent u tevreden? Vertel het door.

Een actieve klantbenadering is voor ons iets dat uit interesse ontstaat en wat ingebed is in onze standaard werkwijze. Het resultaat hiervan zien we terug in een trouwe en tevreden klantportfolio. Investeren in de klantrelatie loont nog steeds!

De TBM Groep richt zich op het zorgdragen voor een gezonde basis om een langdurige relatie met opdrachtgevers te bewerkstelligen. Een bewuste investering. We doen dat gewoon door dicht bij onszelf te blijven en er altijd voor te zorgen kwaliteit te leveren en daarnaast ook nog eens een goede prijs/prestatie neer te zetten. Uiteraard houden wij ons aan hetgeen we met elkaar afspreken. Afspraak is afspraak is bij ons geen loze kreet.

Ongeacht de omvang van de klantvraag verdiepen wij ons graag eerst even in de klantorganisatie. Het begrijpen van de context waarin een vraag gesteld wordt is vaak al een eerste stap naar een oplossingsrichting.

Door deze achtergrondkennis kan onze organisatie flexibel inspelen op de ontwikkelingen daarbinnen. Binnen de context van de opdracht resulteert dit in pragmatische oplossingen die recht doen aan de belangen van onze opdrachtgevers.

Tevreden opdrachtgevers zijn de graadmeters voor onze dienstverlening.