

Dürfen wir Sie als Referenz gewinnen?

Sehr geehrte Damen und Herren,

Sie sind bereits Kunde unseres Unternehmens und wir möchten die Zusammenarbeit ausbauen.

Daher würden wir Sie gerne als Referenz gewinnen.

Die Nennung Ihres Unternehmens als Referenz bringt die Zufriedenheit über unsere Zusammenarbeit zum Ausdruck. Gleichzeitig ist es eine Win-Win-Situation, denn gegenseitige Referenzen sind nicht nur eine optimale Basis für Empfehlungen, sondern auch die beste Werbung – für beide Seiten.


Gerne möchten wir Sie als Referenzkunde in unseren Unterlagen führen, Sie auf unserer Website, in Fachbeiträgen und evtl. in Präsentationen nennen.

Wir hoffen, dass Sie damit einverstanden sind.

Kreuzen Sie bitte auf dem beiliegenden Antwortschreiben die für Sie relevante Option an. Lassen Sie uns anschließend das ausgefüllte Formular bitte per Email (info@alumat.de) oder per Fax (08341-74219) zukommen.

Wir bedanken uns schon jetzt herzlich, dass Sie sich die Zeit für die Beantwortung unserer Anfrage nehmen und freuen uns auf eine weiterhin gute Zusammenarbeit.

Mit freundlichen Grüßen,


ALUMAT Frey GmbH

Antwort von:

Firma
Ansprechpartner
Straße Hausnr.
PLZ Ort

Ja, wir sind damit einverstanden, dass wir als Referenzkunde öffentlich genannt werden.
Unser Firmenlogo sende ich per Mail an info@alumat.de im JPG Format.

Wir liefern **auch** an Privatpersonen Wir liefern **nur** an Wiederverkäufer

Wir verarbeiten **Holz** **Kunststoff** **Aluminiumprofile** vom System: _____

Wir bauen auch Hebeschiebetüren aus **Holz** **Kunststoff** vom System: _____

In welchem Umkreis liefern Sie? _____ km

Datum, Unterschrift

Name in Druckbuchstaben

Stempel