

Der (richtige) Kunde bestimmt Ihren Erfolg: Dazu brauchen Sie Daten u. Fakten – digital + print!

Frage: Kennen Sie Ihr Potential, Ihren Kunden, Ihren Kündiger, dessen Historie, seine Journey?

Schaffen Sie ein Kundenerlebnis!

Frage: Haben Sie die passenden Angebote mit passendem Inhalt (!) über den richtigen Kanal an die richtige Zielgruppe? Kennen Sie die Wünsche Ihrer Potentialkunden? Sind Sie mutig und probieren auch mal ganz Neues aus?

Langjähriger Kunde

Der Kunde erkennt von Anfang an einen Mehrwert für sich – der Invest ist es ihm wert!

Frage: Wie, wie oft und über welche Kanäle kommunizieren Sie mit Ihrem Kunden? Welchen Mehrwert bieten Sie ihm (je nach Zielgruppe)? Wissen Sie, wann Ihr Kunde kündigunggefährdet ist? Gibt es automatisierte Programme zur Steigerung der Haltbarkeit?

Das Zusammenspiel muss funktionieren!

Frage: Stimmt die Kommunikation zw. externen Dienstleistern, Kundenservice, Medienservice, Auftragsabwicklung? Haben Sie sich in den letzten 6 Mon, Ihre Begrüßungsbriefe/ Ihre -Mails angeschaut? Wie gut und schnell ist Ihr Kundenservice? Sind Ihre Kunden-Prozesse automatisiert u. optimiert? Gibt es Frühwarnsysteme (Qualität vor Quantität) und daraus resultierende Maßnahmen?

**Fehlen Antworten zu den Fragen?
Dann lassen Sie uns sprechen!**

Tel. 0173 3996902
info@eveline-reis.de