

Neukundengewinnung & Kundenbindung

Lösungsweg: analytische CRM-Prozesse

Vertrieb und Kundenbetreuung benötigen für die nachhaltige Neukundengewinnung & Kundenbindung eine schnelle Bereitstellung von modernen und veränderten Prozessen sowie Leistungsservices mit analytischem Wirkungsverhalten.

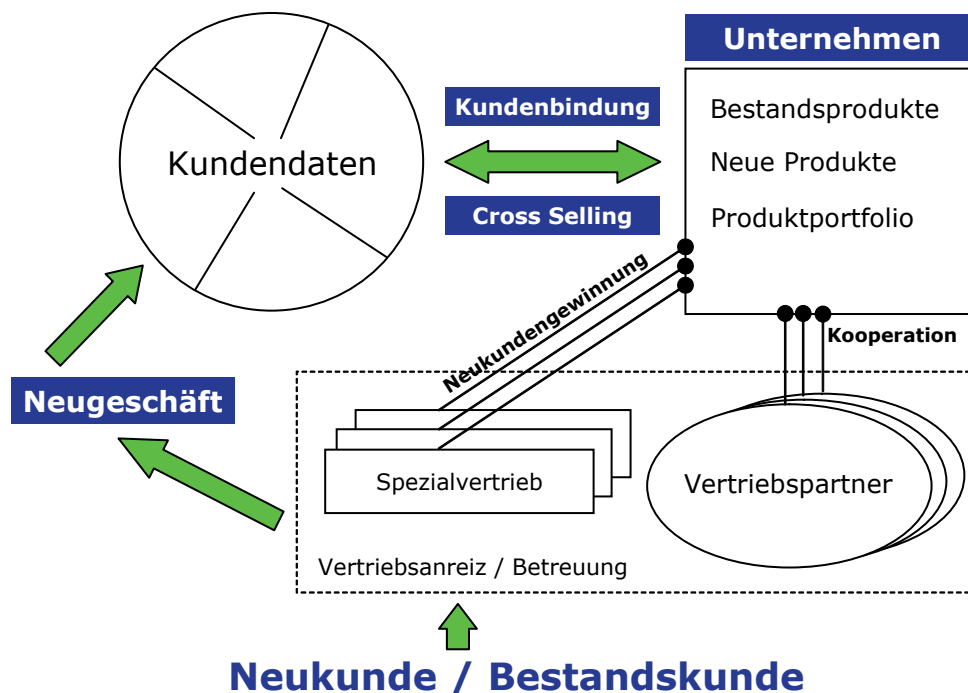
Dies ist die überlebenswichtige und marktpositionsbehauptende Herausforderung.

Der Vertrieb und die Kundenbetreuung müssen mit analytischen Prozessen Antworten auf Fragen finden, die Ihre Kunden heute selber noch nicht kennen.

Mit "neuen" Vertriebsanreizen für Ihre Kunden erreicht Ihr Unternehmen deutlich früher und nachhaltiger als Ihr Wettbewerb die gewünschte Kundenzufriedenheit und Marktposition.



Erreichen Sie Ihre Ziele, mit dem Weg des Prozesswandels, der die unterschiedlichen Schwierigkeiten in der Projektplanung und Prozessoptimierung sowie in der Einbindung und Mitwirkung von betroffenen Bereichen gar nicht erst beinhaltet.



Moderne Wertschöpfungskreisläufe beinhalten analytisches Wirkungsverhalten, welches ortsungebunden und zu jeder Zeit abrufbar ist.

Die Vertriebsunterstützung der Zukunft besteht aus Spezialvertrieben, Vertriebspartnern und einer Kundenbetreuung, die gezielt im Sinne der Kundengewinnung & Kundenbindung als Kooperation zusammenarbeitet.

Analytisches Wirkungsverhalten dient der Gesprächsvorbereitung und wird direkt im Kundengespräch vor Ort benötigt. Hierfür sind Portale, Absatzwege und Prozesse notwendig.

Erreichen Sie Neugeschäft und "cross selling" mit nachhaltiger Kundenzufriedenheit JETZT.

Nutzen Sie für Ihren Erfolg unsere neu entwickelten Prozesse, Prozesstechniken, Ideen für Kooperation und Vertrieb sowie für Ihre Kundenbeziehungspflege. Rufen Sie uns an.