



Marktanalyse und Marktpositionierung

Erfolgreiche Kundenbeziehung aufbauen und zur nachhaltigen Kundenbindung umwandeln, ist der Schlüssel für erfolgreiches Wachstum eines Unternehmens.

Ist die heutige moderne Unternehmenskultur reif für einen professionellen Kundenservice und kann auch daraus Kunden langfristig binden?

- Aber wie baue ich eine Kundenbeziehung auf?
- Wie erkenne ich die Bedürfnisse des Kunden?
- Wann ist es wichtig, die Erwartungen zu einem erfolgreichen Kaufabschluß zu nutzen?
- Wie kann ich die Wünsche des Kunden erkennen und erfüllen?
- Was ist der Mehrwert für ein Unternehmen mit CRM zu arbeiten?

Diese Fragen mit Hilfe von Instrumenten und Marktforschungsdaten für sein eigenes Unternehmen zu analysieren, sowie erfolgreich durchzuführen, darum geht es in diesem Training.

Ich nehme Sie mit auf eine Entwicklungsreise, sich mit seinen eigenen Kunden zu beschäftigen, die Kundenerwartungen für seine Branche zu verstehen und vor allem aus den gewonnenen Erkenntnissen langfristig die Kundenbindung abzuleiten.

Gemeinsam werden wir die unterschiedlichen Möglichkeiten analysieren in Bezug auf Kundenbindungsinstrumente für Ihr Unternehmen. Hierbei werde ich Ihnen folgende Inhalte zur Unterstützung anbieten:

- Ishikawa Modell
- SWOT - Analyse
- Kundeninterviews /-umfragen
- Kundenverfolgung und Auswertung
- Mysteriös Shopper / Testkauf selbst durchführen und Auswerten
- Marktforschungsdaten für sein eigenes Unternehmen analysieren und auswerten sowie Lösungsansätze ableiten und implementieren

Sehr gerne unterstütze ich Sie durch meine langjährige internationale Praxiserfahrung als Salesmanager und Customer Relations Manager und mit meiner zertifizierte Trainerausbildung als selbstständige Trainerin für ihre Marktanalyse.