



Herzenssache Kunde in der digitalen Welt

Kunden kaufen heute anders

Wir befinden uns mitten in einer digitalen Realität: Das Internet verändert grundlegend die Art, wie wir kaufen, leben und arbeiten. Alte Geschäftsmodelle verschwinden und neue entstehen. Täglich gewinnen die gut informierten Kunden selbst mehr Macht und Einfluss in der Wirtschaft. Zusätzlich entscheiden neue Türsteher wie Google, Apple, Facebook, Amazon & Co. wer überhaupt noch einen Marktzugang erhält. Kaufentscheidungen fallen heute zunehmend digital oder werden zumindest digital vor- oder/und nachbereitet. Trotzdem glauben viele Unternehmen immer noch, sie könnten mit ihrem Business so weitermachen wie bisher. Wer heute auf das Internet verzichtet, hat einen entscheidenden Aspekt in seiner Geschäftsidee übersehen: Der Kunde von heute vergleicht ganz genau zwischen Ihrem und dem nur einen Klick weiter entfernten Angebot des Wettbewerbs.

Wir brauchen Pioniere und Herausforderer, die den digitalen Wandel als Chance begreifen und sich aktiv in den Unternehmen damit auseinandersetzen. So steigern Sie nicht nur Ihre Bekanntheit und Ihr Image und tragen damit zur nachhaltigen Weiterentwicklung Ihres Unternehmens bei. Nur wer jetzt offen ist für neue Wege, dem gelingt der digitale Wandel. Es gibt bereits viele Beispiele aus diversen Branchen, die diesen erfolgreichen Weg beschreiten.

Ändern Sie Ihren Blickwinkel. Sehen Sie den Markt mit den Augen des Kunden und nicht mit Ihren eigenen Augen. Edgar K. Geffroy zeigt Trends auf, wie der Kunde der Zukunft neue Anforderungen an Unternehmen und Mitarbeiter stellt und wie neue Geschäftsmodelle aus einer anderen Sichtweise entwickelt werden können.

Kernthesen:

- » Den digitalen Wandel als Chance begreifen
- » Die digitale Kundenformel
- » Werden Sie Erster im Kopf des Kunden
- » Kunden wollen heute eine neue Beziehungsqualität
- » Das Clienting® Konzept als neuer Kundenweg
- » Aus dem „Internet“ wird „Evernet“
- » Anderes Denken führt zu innovativen Ergebnissen
- » Geschäftsideen, die 90 % der Unternehmen bisher nicht sehen



Das Buch zum Thema:

**Das Einzige, was stört,
ist der digitale Kunde:**

Kunden kaufen heute anders

Kontakt & Booking