



Triumph des Individuums

Die Entdeckung des „Ich“ in der kommenden Kundenwelt

In der heutigen Welt, in dem die Leistungen des Wettbewerbs nur einen Klick weit entfernt sind, hat sich das Kaufverhalten in drastischer Weise verändert. Die deutsche Wirtschaft steht vor einem Paradigmenwechsel. Neben exzellentem Service verlangen Kunden heutzutage nach individuellen Lösungen, die ganz ihren persönlichen Wünschen und Vorstellungen entsprechen. Sie sind kritischer, verwöhnter und anspruchsvoller – und sind durchaus bereit, mehr Geld für diese Lösungen zu bezahlen. Durch die neuen Technologien wie das Internet entsteht jetzt ein neues Kundenbild. Mit einem Satz: Es ist die Neuentdeckung des Kunden. Unternehmen können ihn jetzt neu definieren. Sie können ihre Kunden als Individuen statt als Zielgruppen ansprechen. Und: Es entstehen für Ihr Unternehmen neue Methoden der Kundenbeziehung. Doch was heißt das konkret? Und wie können Sie das im Unternehmen umsetzen? Nicht jedes Produkt begeistert Kunden, nur weil es individuell ist. Mehrere Kundenfaktoren müssen Sie dabei berücksichtigen. Der Vortrag richtet sich an Unternehmern, die die Kunden nicht mehr mit standardisierten Strategien für die Masse abspesen wollen. Anhand von aktuellen Firmenbeispielen werden Themen wie Kundenfaktoren, Kundenbezie-

hungen oder Kundenintegration beleuchtet. Entdecken und nutzen Sie die neuen Marktchancen bevor Ihr Wettbewerb es tut.

Kernthesen:

- » Der individuelle Kunde als einer der größten Zukunftstrends
- » Individualisierung bedeutet Wachstumspotenzial
- » Paradigmenwechsel im Kaufverhalten des Kunden
- » Verkaufsideen für den neuen individuellen Kunden
- » Wie Sie mit individuellen Kundenlösungen Mundpropaganda erzeugen
- » Wie Sie aus Ihrem Produkt oder Ihrer Dienstleistung neue Kundenlösungen ableiten.
- » Keine Anpassung, keine Existenzberechtigung
- » Kundenbegeisterung geht vor Profit



Das Buch zum Thema:

Triumph des Individuums

Innovative Kundenstrategien für die Kommende Geschäftswelt