



asut Member Aperero, 16. Mai 2018

Haben Sie Innensicht? Customer Experience an handfesten Beispielen

Haben Sie Innensicht?



Suchen Sie am
richtigen Ort?



Wie ticken Ihre
Kunden?



Sind Sie für Ihre
Kunden relevant?



Wann finden Sie im
Leben der Kunden
statt?

Was wir gelernt haben:

- Ohne Tiefen keine Höhen
- Anfassen schlägt Abstrahieren
- Vertrauen ist immer noch Kapital

A photograph of a business meeting. In the foreground, a woman with long blonde hair is seen from behind, looking towards a large whiteboard. Two men in suits and glasses are standing to the left, looking at the whiteboard. The whiteboard displays a CRM process flow for 'Tandem CRM / Syrius'. The process is divided into horizontal lanes: '1 Neukunde gewinnen / Cross-Up-Selling', '2 Kunden betreuen', and '3 Marktsupport'. The lanes are populated with various colored dots (red, orange, yellow, green) and sticky notes, representing data points or tasks. The text 'Handfeste Kundenbedürfnisse identifizieren' is overlaid in large white font across the center of the image. In the background, a whiteboard with handwritten notes is visible.

Handfeste Kundenbedürfnisse identifizieren



Freihändig.



Erfolg zum Anfassen.

Ihr Angebot:
+ Relevanz
+ Frequenz
+ Ausdauer
= Experience Innovation



Vielen Dank